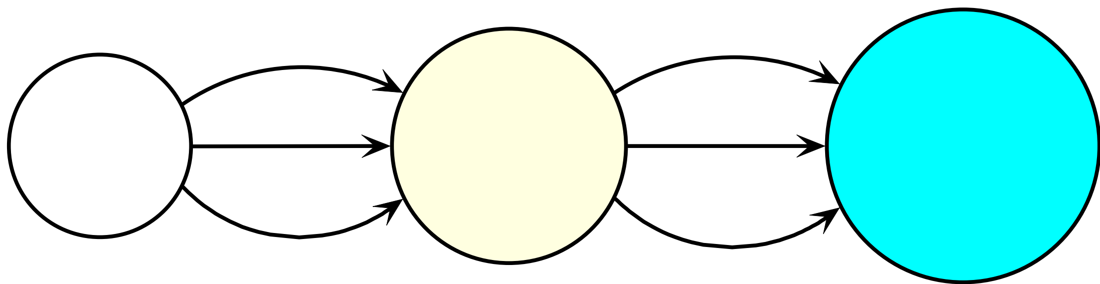
COMO EXPANDIR SUA INTELIGÊNCIA



UMA ABORDAGEM PRÁTICA DE COMO INTEGRAR AÇÃO, PENSAMENTO E EMOÇÃO PARA PRODUZIR RESULTADOS

I - FUNDAMENTOS

Brasília

Dezembro/2000

COMO EXPANDIR SUA INTELIGÊNCIA

I - FUNDAMENTOS

No século II, Ptolomeu propôs o chamado modelo geocêntrico do universo, a Terra como o centro, tendo em volta os planetas em perfeitas órbitas circulares. Esta crença prevaleceu até o século XVI (14 séculos!), quando Copérnico propôs um modelo em que a Terra girava em torno do Sol.

Em 1922, Niehls Bohr ganhou o prêmio Nobel de Física por seu modelo de átomo. Posteriormente descobriu-se que seu modelo estava incorreto.

A revista Superinteressante de outubro/2000 publicou duas matérias questionadoras. Uma, sobre um cientista que afirma que o HIV não provoca a AIDS, e outra, sobre outro cientista que questiona as vacinas. Ou seja, há controvérsia até em crenças científicas aparentemente consagradas.

Há pessoas hoje em dia que talvez não achem que é possível expandir sua inteligência. Isto também é uma crença, não uma verdade. Neste trabalho mostramos como é efetivamente possível e viável, para qualquer pessoa que queira, agir com maior inteligência.

O que é mostrado aqui é uma espécie de tecnologia. Estamos acostumados a vários tipos de tecnologia, mas em geral não precisamos saber como a tecnologia funciona para obtermos o que queremos através dela. Usamos videocassetes, celulares, computadores e inúmeras outras engenhocas tecnológicas, mas são poucos os que conhecem seus detalhes de funcionamento com profundidade. No entanto, isso não nos incomoda, usamos e pronto.

Da mesma forma, a tecnologia que apresentamos aqui pode ser usada tornar nossa vida melhor sem que se conheça os detalhes de porquê funcionam. E para que serve essa tecnologia? Sendo a inteligência um conjunto de capacidades que permitem a uma pessoa atingir objetivos, o material fornecido aqui serve para que alguém atinja mais e melhores objetivos. Quais serão esses objetivos depende de você e da sua liberdade de escolha. Os nossos objetivos são:

1. Convencê-lo de que agir com mais inteligência é possível e acessível para você.
2. Proporcionar experiências e práticas para que você comprove as possibilidades apresentadas.
3. Oferecer possibilidades e alternativas práticas para que você expanda o seu repertório de ações inteligentes.

Este trabalho é em parte baseado nas idéias da PNL – Programação Neurolingüística, principalmente no livro que a lançou (Dilts et al., 1980).

Agradecimentos especiais a Margarida Benquerer, um apoio decisivo, e a Nelson Rodrigues e Renato Gallo, pelas críticas, discussões e excelentes idéias.

Virgílio Vasconcelos. Vilela

Brasília, Dezembro/2000

SUMÁRIO

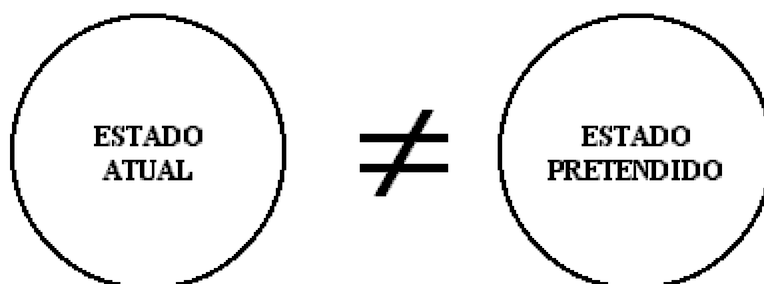
1. Inteligência

Pense por um momento em alguma coisa que esteja querendo obter ou algum sonho que queira realizar. Talvez seja um carro, uma casa, um diploma. Ou uma viagem ou passeio. Pode ser que queira um companheiro ou companheira. Ou talvez queira sentir bem-estar, paz de espírito, relaxamento, algum tipo de prazer. Ou coisas mais imediatas, talvez sinta sede e queira beber água ou outro líquido. Pode ser também que o que você deseja é expandir alguma capacidade, como aprender, lembrar ou decidir.

Temos vários nomes para essas coisas:

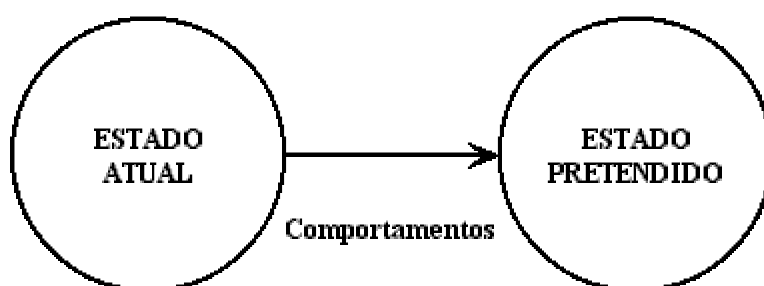
Plano Sonho Objetivo Meta Intenção Intento Propósito Desejo Aspiração Anseio Necessidade Resolução Intuito Projeto Querer

O que todas essas palavras tem em comum é que há um estado ou situação atual e um outro estado pretendido, e há uma *diferença* entre eles:



A palavra estado, neste contexto, refere-se às condições gerais de uma pessoa e sua vida, envolvendo o que ela sabe, o que ela tem e o que está vivenciando em um momento, em termos físicos, mentais e emocionais.

Uma vez que há uma diferença entre o estado atual e o estado pretendido, a pessoa vai então agir para reduzir a diferença. Se ela quer um diploma, vai se matricular em uma escola ou preparar-se para um processo de seleção. Se está com sede, vai se mobilizar para saciá-la. Se está pretendendo melhorar sua capacidade de aprender, vai estudar e praticar alguma técnica que reduza a diferença entre sua capacidade de aprender atual e a desejada. Ou seja, a pessoa vai executar uma série de comportamentos para reduzir a diferença entre o que pretende e o estado atual.



Entendemos como *inteligência* a capacidade de um ser de (Pinker, 1998):

- escolher um ou mais objetivos

- avaliar o estado atual para saber como ele difere dos objetivos

- por em prática uma série de comportamentos para reduzir a diferença, baseadas em conhecimentos e recursos disponíveis

Mas existe mesmo algo chamado "inteligência"? As coisas que existem concretamente podem ser percebidas através dos sentidos. Por exemplo, "tangerina" é o nome de algo que se pode ver, pegar e sentir o gosto. E quanto à inteligência, você já viu uma? Já pegou em alguma? Já sentiu o gosto de uma inteligência?

Na verdade, inteligência é uma *palavra* para descrever classes ou padrões de *comportamentos direcionados a objetivos*. Os comportamentos que elaboro para matar a minha sede são inteligentes. Os comportamentos que aplico para aprender um assunto são também inteligentes. A indução matemática é um comportamento inteligente padronizado, que serve para resolver certos tipos de problemas. Você neste momento está aplicando um padrão de comportamento inteligente para ler este texto.

Podemos então afirmar que:

TODO COMPORTAMENTO HUMANO VISA UM OBJETIVO... OU MAIS"

Agora imagine que exista um ser inteligente que não tenha um objetivo sequer; não há qualquer pretensão de que algo seja diferente, em si mesmo ou no mundo. Não está com sede, não quer assistir TV nem ler um livro, não quer aprender coisa alguma ou melhorar. Ele vai ficar estático, certo? Por isto, podemos afirmar que

"UM SER HUMANO SÓ AGE QUANDO TEM UM OBJETIVO... OU MAIS"

Isto não é lá grande novidade: Aristóteles, nascido em 384 a.c., já dizia que "a mente sempre faz o que faz em benefício de algo, este algo sendo o fim em si mesmo" (citado em Dilts, 1998).

Atividade 1 – Seus objetivos

Já que só nos mexemos quando temos um objetivo, aproveite para deixar bem estabelecidos os seus. Se você ainda não formou uma idéia precisa do conteúdo e sua utilidade, pode definir objetivos um pouco mais genéricos, como "absorver o máximo possível", "aprender coisas que posso aplicar para melhorar minha qualidade de vida" ou "descobrir como aumentar minha inteligência". E se você já pode ser mais específico, pode imaginar situações em que você está fazendo algo diferente para obter melhores resultados (detalhe: você já está fazendo isto agora!). Dedique pelo menos 1 minutinho a esta atividade.

Atividade 2 – Concentrando-se melhor

Você aproveita mais de um treinamento se estiver concentrado e relaxado. Para isso, faça o seguinte exercício (se estiver tentado a questionar porque funcionaria, lembre-se do papo inicial: mais relevante é que algo funcione para o que queremos, e não porquê funciona). Foi descrito por James Braid no livro *Neurypnology (de 1843!).*

a) Coloque os olhos para cima e centrados, como que olhando para o espaço entre as sobrancelhas. Talvez um ponto no teto ajude.

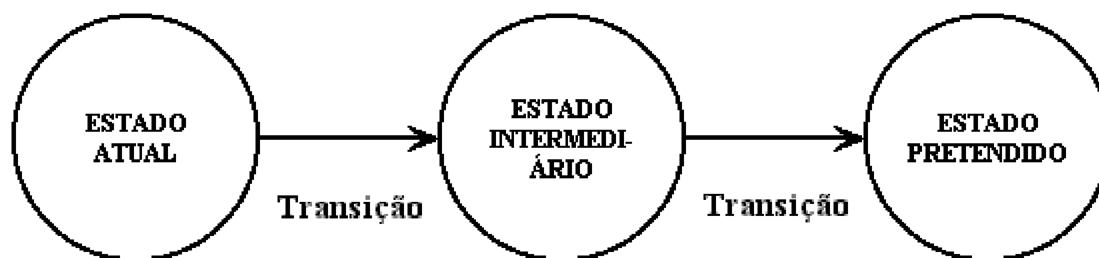
Você perceberá que existem sinais de relaxamento na respiração, tensão muscular nos músculos da face, tamanho das pupilas, etc. É importante que fazer isso por no máximo 1 a 1 ½ minuto; caso contrário os olhos poderão ficar cansados.

b) Permanecendo relaxado, com a mente relaxada, mova os olhos para baixo e depois olhe para o texto.

Estratégias

Suponha que seu objetivo é relaxar, o que você faz? Talvez vá dormir, simplesmente. Ou pode ser que tome um gostoso banho quente antes. Pode ser também que para relaxar decida que vai, nesta ordem: nadar mil metros, fazer uma sauna, tomar uma massagem, um delicioso banho quente e depois tirar um cochilo. Ou seja, atingir um objetivo pode envolver apenas uma ou várias operações ou comportamentos.

Uma seqüência de operações ou comportamentos que adotamos para atingir um ou mais objetivos é chamada *estratégia*. Cada comportamento efetua uma transição que nos conduz a um estado intermediário, menos diferente e mais próximo do estado pretendido (figura).



As estratégias constituem a essência da inteligência. São a forma como organizamos nossos pensamentos e comportamentos para dar cabo de um objetivo. Diferentes objetivos requerem diferentes estratégias: os comportamentos para relaxar são diferentes dos usados para aprender; o que se faz para arrumar um emprego pode não servir para conseguir uma namorada.

Quanto mas apropriadas forem as estratégias, melhores serão os resultados. Uma estratégia de digitação que usa 10 dedos produz mais do que uma que só usa 2. Usar um processador de textos para escrever um livro é mais produtivo do que usar uma máquina de escrever (pelo menos para mim). Uma estratégia amigável para conseguir um desconto em uma loja pode ser mais eficaz do que uma estratégia agressiva. Uma estratégia com elementos de iniciativa pode ser melhor para alcançar um resultado do que uma em que predomine a expectativa.

Uma pessoa pode ter estratégias excelentes para certos resultados, como ganhar dinheiro, e ter estratégias menos eficientes para outros, como relacionamento pessoal. E se não houver uma estratégia apropriada para o resultado pretendido, este não será atingido ou é iniciado um processo de tentativa-e-*feedback*[1] (antigamente chamado tentativa-e-erro). Se não sei nadar e caio n'água, vou agitar braços e pernas na tentativa de flutuar.

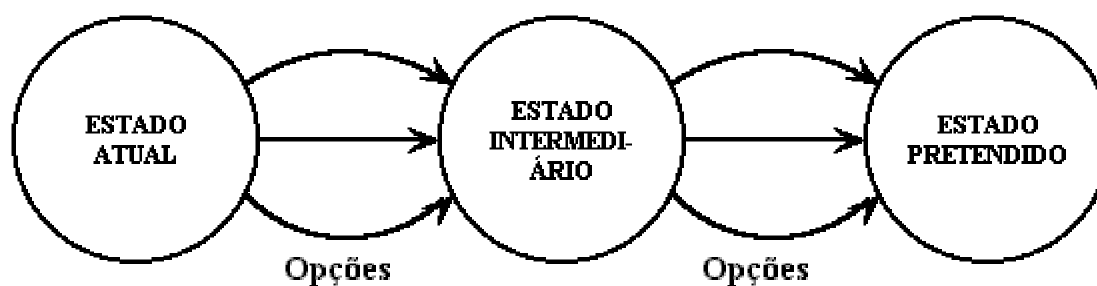
Algumas coisas são mais previsíveis do que outras. Se executo uma estratégia para obter um resultado e ele não acontece, posso aplicar outra estratégia, se disponível. Por exemplo, um documentário na televisão mostrou um homem no deserto que, para matar a sede e sem oásis por perto, procurava uma certa planta, raspava sua raiz e obtinha água aos pingos espremendo as lascas na mão. Se estou com sono no trabalho e minha estratégia inicial para lidar com isso, tomar café e lavar o rosto, não funciona, posso buscar uma estratégia envolvendo alongamentos variados para acordar o corpo.

Portanto, dispor de várias estratégias para um mesmo objetivo garante maior probabilidade de atingi-lo. Isso pode ocorrer para cada estado intermediário (figura). Se não tem café quente

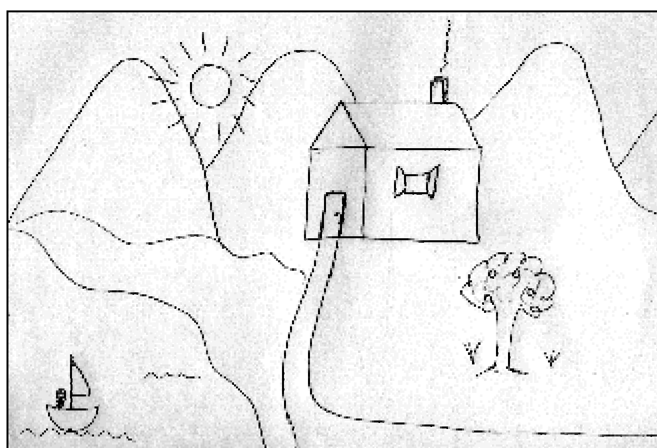
---

[1] *Feedback*: percepção dos resultados e efeitos de um comportamento. A cada martelada em um prego, olho como ficou. A condição do prego (e do meu dedo) após a martelada é o feedback de que preciso para aprender ou decidir o que fazer a seguir. Em um relacionamento, fornecer feedback é informar ao outro o que achou ou sentiu a respeito de um comportamento ou atitude, como "Gostei do que você fez" ou "Não apreciei esse tom de voz".

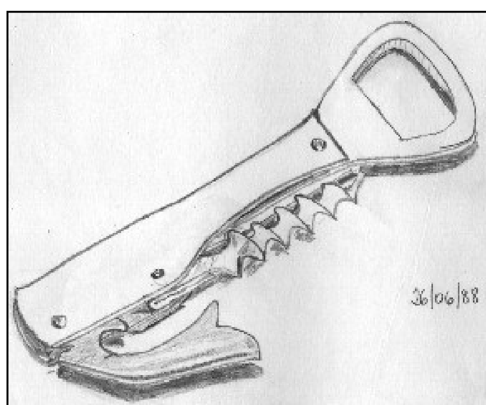
disponível, posso trocar esta etapa por alguns tapas no rosto ou cantar um trecho de uma música que deteste!

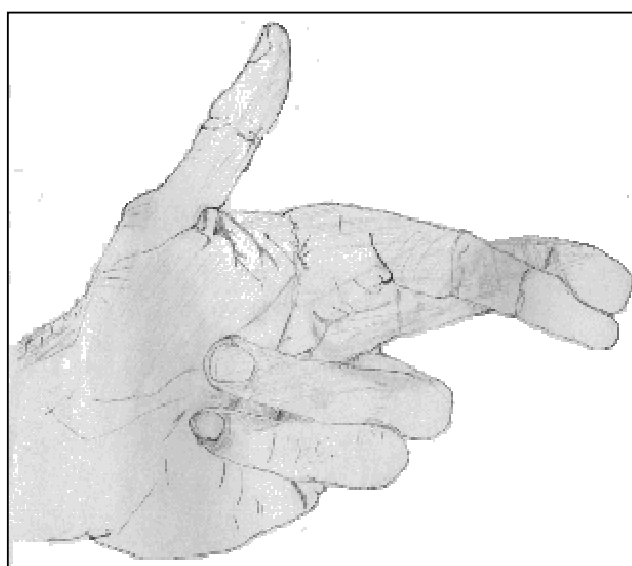


Veja um outro exemplo. Existem várias estratégias para se desenhar. O desenho abaixo foi feito com alguma estratégia simplificada e rápida:



A mesma pessoa aplicou estratégias de desenho sugeridas no livro *Desenhando com o Lado Direito do Cérebro*, de Betty Edwards. Em questão de dias, produziu os seguintes desenhos:





Note que não houve um treinamento intensivo em habilidades motoras de desenhar, a mudança fundamental foi na estratégia de como olhar para o objeto sendo desenhado, que é a essência das estratégias propostas no livro. No dia a dia, olhamos o mundo de uma forma; para

desenhar é preciso olhar de outra. Desenhar de forma abstrata e sem detalhes pode ser apropriado para alguns objetivos, como brincar de Imagem e Ação ou enriquecer uma explicação rápida. Para fazer desenhos em três dimensões e ricos em detalhes, apropriados para ilustrar um artigo, por exemplo, é preciso uma estratégia diferente.

Sintetizando, as estratégias são a forma de combinar e organizar nossos recursos e capacidades para atingir nossos objetivos. Os resultados que obtemos dependem da estratégia que usamos. Há estratégias mais apropriadas para vendas, para liderar e para se comunicar. Uma estratégia de comunicação com crianças pode não ser apropriada para negociar. Há estratégias apropriadas para ensinar e para aprender. Atingir um objetivo, portanto, é função direta da estratégia adotada e das variações aplicadas quando alguma etapa não proporciona os resultados desejados. Como destacado no livro que lançou a PNL (Dilts et al., 1980):

> *"A mágica do sucesso é questão de empregar as estratégias mais efetivas. A maioria das estratégias podem ser facilmente aprendidas ou modificadas para alcançar os objetivos que você escolher".*

Atividade 3 – Experiência

Escolha algum objetivo material que atingiu com sucesso no passado, como por exemplo algo de mais valor que comprou. Descreva os passos principais da estratégia que utilizou, incluindo as decisões mais importantes tomadas.

Atividade 4 – Experiência repetida

Faça o mesmo, desta vez buscando uma estratégia que funcionou algumas vezes, ou seja, um padrão de comportamento que conduz a um resultado (não importa que alguma vez tenha falhado). Pode ser um padrão que você usar para relaxar, desligar-se de problemas, para resolver problemas de relacionamento, para educar o cachorro, para aprender.

Atividade 5 – Estratégia de outro

Em dupla, repita a atividade anterior, desta vez cada um descobrindo uma estratégia do outro que funcionou.

Atividade 6 – Estratégia: a técnica do estímulo aleatório

Você já esteve algum dia entediado ou entediada, sem nada pra fazer? Já se sentiu preso ou presa aos mesmos caminhos anteriormente percorridos, e apreciaria imensamente algo diferente? Você gostaria de algo que estimulasse sua mente a buscar o novo, o diferente? Ou ainda melhor, várias coisas novas e diferentes, para que você possa escolher a melhor?

Vamos descrever aqui a técnica de criatividade chamada "estímulo aleatório", a mais simples de todas, que não exige aprendizado e produz resultados imediatos. Ela se baseia na capacidade imensa que o nosso cérebro tem de estabelecer relações, ligações, conexões entre tudo; de fato, fazemos isto todo o tempo, ligando o que vemos e ouvimos ao que conhecemos e estabelecendo conexões entre o que já sabemos. Nessa técnica, ao invés de ficarmos sentados esperando a maçã cair, vamos sacudir a árvore.

A técnica consiste em escolher uma palavra relacionada ao que queremos e depois escolher aleatoriamente uma outra, ligando-as com a palavra po e observando as conexões que surgem. A palavra po vem de possibilidade, hipótese, suposição, podendo também ser vista como as iniciais de possibilitar operação.

Siga os seguintes passos:

1. Escolha uma palavra que representa a situação alvo ou uma direção: "aprender", "cigarro", "emprego", "disciplina".

2. Providencie uma palavra aleatória (um substantivo). Não a escolha você mesmo, já que queremos evitar o pensamento existente. A palavra pode ser sorteada das seguintes maneiras:

   a) Use um dicionário. Pense em um número de página (por exemplo, 1347 no Aurélio) e uma posição nessa página (por exemplo, 9). Para isso você pode usar também o ponteiro de segundos de um relógio. Abra o dicionário na página 1347 e procure a nona palavra. Se ela não for um substantivo, continue até achar um.

b) Feche os olhos e coloque a ponta do dedo sobre uma página de um jornal, revista ou livro. Escolha a palavra mais próxima do dedo.

3. Ligue as duas palavras pela palavra po: "desemprego po programa", "disciplina po exame". Registre as idéias produzidas pela provocação.

Aplicada a este jornal, uma das boas idéias produzidas, com a palavra "invalidez", foi a de uma seção sobre pessoas que vão além de seus limites presumidos, como aquela sem braços que pinta segurando o pincel com os lábios. Veja outras idéias geradas por meio desta técnica, para o tema "aula":

Aula po lábio: Para chamar a atenção dos alunos ou fazer graça, manter os lábios se movendo enquanto deixa de emitir sons, como se estivesse mudo. Aperfeiçoar a dicção. Para mulheres, aumentar os lábios com batom para os tornar mais atrativos e fazer com que os alunos tenham mais atenção. Dar uma aula inteira sem falar nada.

Aula po nubígeno (que veio das nuvens) - chamar um aluno desatento de nubígeno.

A idéia do estímulo aleatório é a provocação e a busca de novas e diferentes linhas de pensamento. Para preservar esse espírito, siga as seguintes diretrizes:

- Não dê passos demais: isto sugere isso... que leva àquilo... e que me faz lembrar de...
- Não decida que a palavra atual não é utilizável, partindo imediatamente em busca de outra. Assim, você estará somente esperando por uma palavra que se encaixe nas idéias existentes.

Para obter o estímulo aleatório você pode usar também imagens e objetos, embora palavras normalmente sejam mais ricas (são informações "empacotadas") e mais práticas de usar. Saiba mais desta e várias outras técnicas no livro mencionado acima.

Baseado em Criatividade Levada a Sério, Edward De Bono, Pioneira, 1994

Atividade 7 – Mil frases

a) Considere o grau de dificuldade de você ter idéias para elaborar, em um dia, 1000 frases variadas sobre um tema. Pode ser "criatividade", "vida" ou algum outro.

b) Agora reconsidere o grau de dificuldade, levando em conta que pode ser aplicada a técnica do estímulo aleatório. Verifique aplicando algumas vezes a técnica.

Atividade 8 – Estratégia: perguntas

Uma forma muito fácil e rápida de provocar a mente é fazendo perguntas. Por exemplo, se eu pergunto: "O que você comeu no café da manhã?", e se você quiser responder, volta sua atenção ao passado por um momento para buscar as lembranças necessárias para a resposta. Já se eu perguntar "Qual sua experiência mais prazerosa no último mês?", você terá que fazer uma "varredura" de experiências para conseguir responder.

Diante de um objetivo, você pode disparar uma série de perguntas para aprofundar-se no tema, nas estratégias e outros aspectos: que recursos estão disponíveis? Quais posso obter? Como vou saber se atingi o objetivo? Quem pode me apoiar? Que estratégias posso usar? Quais as vantagens e desvantagens, riscos, custos e benefícios de cada uma? E assim vai.

Escolha um problema e elabore perguntas a respeito. Não se incomode em produzir respostas (pelo menos para os objetivos desta atividade).

Atividade 9 – Combinando perguntas e estímulos aleatórios

Considere o mesmo objetivo da atividade anterior e aplique a técnica do estímulo aleatório descrita acima para provocar idéias para mais perguntas.

2. O que há lá dentro

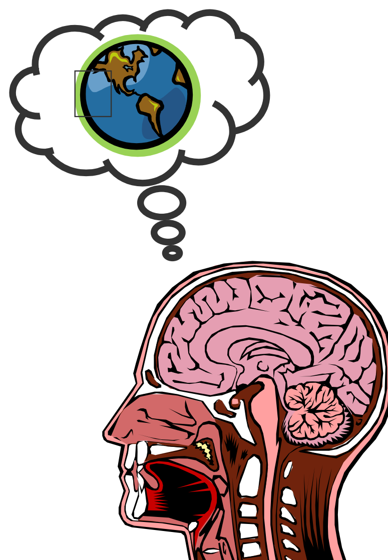
Você gosta de jiló? Ou de fígado? Talvez você adore, odeie ou seja indiferente ao sabor desses alimentos. Talvez conheça alguém diferente de você, se não nesses, em outros alimentos.

Você provavelmente não tem medo de escuro, pelo menos não da maioria deles. Mas há pessoas que têm. Há também pessoas que têm medo de altura ou fobia de barata. Há pessoas que têm mais iniciativa, e outras menos. Outras têm mais iniciativa sob certas condições. Há pessoas mais obedientes e outras mais rebeldes, mais ou menos sensíveis à forma de falar, mais ou menos persistentes, mais ou menos afetuosas, mais ou menos corajosas.

Enfim, somos diferentes. E o que nos torna diferentes? O que faz com que duas pessoas, diante da mesma situação, ajam ou reajam de maneiras completamente diferentes? A resposta para todas essas perguntas tem a ver com o fato de sermos seres inteligentes. Sendo inteligentes, percebemos o mundo e guardamos nossas experiências para usar depois. Sendo inteligentes, temos objetivos, dos quais precisamos nos lembrar. E sendo inteligentes, aplicamos nossa experiência para elaborar e escolher os comportamentos que acreditamos que vão nos conduzir aos objetivos.

É preciso haver uma forma de representação interna da nossa experiência e dos nossos objetivos, de forma a podermos referenciá-los quando quisermos e definir as estratégias. Nossas representações devem responder, por exemplo: como sei qual é o estado atual das coisas? Como sei o que tomei no café da manhã de ontem? Como sei o quero fazer de diferente no mundo? Qual é a melhor estratégia para atingir meus objetivos? O que vou fazer a seguir? Bandler e Grinder (1975) expressaram esse fato assim:

"Nós como seres humanos não operamos diretamente no mundo. Cada um de nós cria uma representação do mundo em que vivemos – isto é, criamos um mapa ou modelo que usamos para gerar nosso comportamento. Nossa representação do mundo determina em grande escala o que será nossa experiência do mesmo, como perceberemos o mundo, que escolhas teremos à disposição enquanto nele vivermos".



Percebemos o mundo através dos sentidos: vemos, ouvimos, sentimos, provamos, cheiramos. É natural que nossas representações do mundo percebido também usem esses canais sensoriais. Os mapas com que representamos internamente o mundo usam esses mesmos canais representacionais.

Um outro canal usado para representar o mundo é o lingüístico. Podemos usar a linguagem, por exemplo, para coisas concretas (cachorro, pedra), abstrações (paz, harmonia), para representar coisas e ações em cada canal (ver/amarelo, ouvir/rangido, dor/sentir, provar/ácido, cheirar/fétido).

Atividade 10 – Contato com o mundo interior

Alguns dos nossos mapas dizem respeito ao contexto imediato. Faça isto por 30 segundos: de olhos fechados, note o que você "sabe" que está presente no contexto imediato: móveis, quadros, cores, sons.

Atividade 11 – Canais de representação

Acesse as representações pedidas em cada item:

a) Imagine um copo com a sua bebida favorita.
b) Imagine-se dizendo: "Parece gostoso!"
c) Imagine-se pegando o copo.
d) Imagine-se aproximando a xícara do nariz e o cheiro penetrando pelo seu nariz.
e) Imagine-se tomando um golinho e fazendo "Hmmm!!" .

Atividade 12 – Canais de representação 2

Lembre-se durante alguns segundos de:

a) Uma paisagem que lhe chamou a atenção.

b) Uma melodia que adora.

c) Quando recebeu um de seus carinhos preferidos.

d) Um sabor que lhe é muito prazeroso.

e) Um dos seus cheiros preferidos.

f) Algo que disse hoje para alguém.

Atividade 13 – Tempo

Nossos mapas podem estar associados a referências de tempo. Para verificar isto, lembre-se de uma cena passada em você se divertiu. Agora lembre-se de alguma cena semelhante que poderá ocorrer no futuro. Quais são as diferenças entre as imagens? A localização no espaço é diferente? A luminosidade é diferente? As molduras, se tiver, são diferentes? Uma é mais distante do que a outra?

Atividade 14 – Vendo um objetivo

Pense em algo que queira, em qualquer ponto do futuro. Como representa isto internamente? Você vê imagens ou filmes? Um só ou vários? Você vê como já tendo conseguido? Há algum desdobramento ou encadeamento desse objetivo com algum outro? Verifique se você pode interferir nas representações e mudar alguma coisa no conteúdo das imagens.

Atividade 15 – Contato com o mundo interior 2

Tome um banho no escuro completo ou de olhos fechados.

Atividade 16 – Leitura: Consciência situacional

Quem já não teve calafrios ao ver as acrobacias da Esquadrilha da Fumaça? Como será que eles conseguem coordenar suas ações tão precisamente, em um contexto de tanto perigo? Na verdade, os pilotos usam para isto uma habilidade que todos nós temos, embora talvez não tão treinada.

Quer ver? Abra bem os olhos: você está consciente do que está lendo agora. Agora, sem olhar, lembre-se de algo que esteja atrás de você. Isto também é uma forma de consciência, de algo que você não está percebendo diretamente. A consciência que temos do contexto imediato e das coisas que são importantes, em um determinado momento, é chamada pelos pilotos de *consciência situacional (*em inglês, *situational awareness).* Quanto mais o piloto tem noção de como está o ambiente à sua volta, maior é a sua consciência situacional. Isto inclui a posição atual e o curso da aeronave, os recursos disponíveis e a evolução de fatos que podem afetar as coisas mais tarde (por exemplo, o curso de outro avião próximo).



Se você é motorista, sabe que é fundamental ter ciência de onde está, para onde está indo e como irá chegar lá. Também avalia a evolução de fatos, como por exemplo o que farão (provavelmente) os pedestres e outros carros. Tudo isto e outras coisas fazem parte da consciência situacional dos bons motoristas. Diga você: quem terá mais consciência situacional, uma pessoa que dirige com os olhos fixos à frente ou alguém que de vez em quando olha os retrovisores?

Já de uma pessoa que está agindo de maneira "desastrada" podemos afirmar que está com a consciência situacional incompleta, isto é, ela não tem naquele momento noção completa do que há de relevante no contexto imediato.

Vale notar que a atenção da pessoa, para uma maior consciência situacional, deve estar no momento presente (lembra-se do artigo sobre "agorizar", no número 4?). Dirigir pensando nas coisas agradáveis que acontecerão no destino diminui as chances de chegar lá!

Portanto, expandir a consciência situacional aumenta diretamente a segurança física e psicológica, a objetividade e competência em geral. Para resumir, expande a inteligência.

3. O que está *acontecendo* lá dentro

Nas atividades acima você fez várias coisas com seus mapas internos. Lembrou-se, imaginou, disse palavras internamente. Para que a sua inteligência consiga fazer essas coisas, é necessário algum tipo de processamento, algo deve acontecer. É semelhante ao processamento de um programa de computador, ele deve estar rodando para cumprir sua finalidade.

Parte da nossa inteligência consiste em processar, em fazer algo com os mapas. Estamos familiarizados com os processos internos da inteligência em um nível geral. Por exemplo, você sabe o que é pensar, lembrar, imaginar, deduzir, distinguir. Mas será que você sabe especificamente *como* imagina, *como* lembra, *como* pensa?

Temos representações internas ou mapas em vários canais de representação. Para processar esses mapas, temos operações específicas para cada tipo de mapa. Para imagens, por exemplo, temos a recuperação de imagens armazenadas, a elaboração ou construção de imagens nunca vistas e a formatação das imagens, de forma que lembra as imagens de uma TV: luminosidade, contraste, distância.

Em geral nossos comportamentos internos, no nível mais específico, consistem em:

- Construir, lembrar e formatar imagens
- Construir, lembrar e formatar sons
- Diálogo interno (conversar consigo mesmo)
- Sentir (tato, sensações corporais internas, emoções)

As atividades a seguir lhe proporcionarão algumas experiências de aprofundamento neste tópico. Posteriormente você saberá como é possível, através de indicações do nosso corpo, identificar as modalidades que estamos usando.

Atividade 17 – Processos internos

Verifique algumas capacidades básicas que você tem, fazendo o seguinte:

a) Diga para si mesmo: "Posso fazer qualquer coisa, desde que a divida em partes que possa executar".

b) Imagine você mesmo encostado no teto.

c) Imagine você apertando uma tecla de um piano e ouvindo um som de latido.

d) Lembre-se de uma situação emocionalmente neutra, como talvez amarrar os sapatos, escovar os dentes ou puxar uma cadeira para sentar-se. Altere o tamanho da lembrança, para maior e depois para menor.

Atividade 18 – Construção e formatação visual

Abra os olhos e olhe em volta para apagar sua tela mental. Agora pense em um inseto, como uma aranha ou formiga. Aumente seu tamanho, ponha cores reais nesta imaginação. Aumente ainda mais o tamanho. Alguma diferença? Agora diga para si mesmo: "Isto é uma ilusão". Muda algo? Faça o inseto voltar ao normal e afaste-o ou simplesmente apague-o.

Atividade 19 – Construção e formatação visual 2

Faça algumas experiências com efeitos de luz. Tente imaginar fogos de artifício variados, tubos de luz formando devagarinho um círculo, esteja à vontade para brincar.

Atividade 20 – Brincando com molduras

Crie uma imagem que tenha alguma moldura, como uma linha colorida. Experimente alterar a moldura como pedido abaixo (verifique o que é mais fácil para você).

a) Aumente a largura.
b) Mude a cor.
c) Faça a moldura com néon.
d) Ponha pequenas luzes coloridas em volta da imagem.

Atividade 21 – Tela mental

Pense em uma experiência agradável, como se fosse um filme. Você se vê lá nas cenas, a experiência acontece quase como se fosse com outra pessoa. Agora entre no filme. Veja o que estava vendo, ouça o que estava ouvindo, sinta como acontecendo agora. Alguma diferença?

Chamamos cada canal de representação de *modalidade*: modalidade visual, modalidade auditiva, modalidade cinestésica (que inclui sensações em geral, inclusive cheiros e sabores). As variáveis específicas de cada modalidade são chamadas *submodalidades*. Distância e brilho são submodalidades visuais; altura e origem são submodalidades auditivas; pressão e intensidade são submodalidades cinestésicas. Posteriormente você verá como modalidades e submodalidades podem afetar a nossa experiência e as nossas reações.

4. Estratégias internas

Dedique alguns segundos para soletrar a palavra "estratégia".

Como você fez? Faça de novo e note seu olhar, para onde vai quando soletra? Se não notar, peça para alguém soletrar uma palavra qualquer e observe seus olhos. Todas as pessoas a quem fiz essa pergunta dizem essencialmente o mesmo: "eu faço internamente uma imagem da palavra e leio as letras".

Agora imagine uma criança em um ambiente escuro e tranqüilo, mas ela está sentindo medo. De onde vem seu medo? É claro que só pode vir de algum processamento interno acontecendo na criança. Talvez ela esteja imaginando um monstro grande e feio, que a olha com hostilidade.

Um outro exemplo interessante é o do ciúme. Certamente há pessoas que sentem ciúme de forma injustificada. O que ela deve fazer internamente para isto? Uma possibilidade simplificada, ocorrida com o nosso personagem Alguém, que percebe que o outro não chega como esperado:

- Alguém imagina ele ou ela fazendo coisas bem agradáveis com outra pessoa.
- Alguém lembra experiências ou fatos que sustentam a veracidade das imagens.
- Alguém reage com emoção intensa (única consciente).
- Alguém ouve uma voz interna dizendo: “Você é um corno!”, o que dispara a construção de imagens do outro fazendo coisas com outra pessoa...

Neste momento Alguém entrou em um círculo ou laço, já que a última etapa conduziu à primeira, e continuará a sentir ciúme até que esse processo seja interrompido por algum fato novo.

Soletração, medo e ciúme são exemplos de como combinamos e organizamos os processos internos. Uma seqüência desses comportamentos internos é chamada *estratégia interna*. Uma estratégia interna, vista em um nível detalhado, consiste de uma combinação de operações baseadas nos processos básicos em cada modalidade. Por exemplo, na estratégia do ciúme um passo é construir uma imagem interna envolvendo a outra pessoa, outra é dizer algo para si mesmo.

No próximo exemplo foi aplicada uma estratégia de decisão.

- Alguém, no trabalho, se abaixa e escuta um som inesperado, proveniente da região superior traseira das pernas.
- Alguém reconhece o som como da calça que rasgou.
- Alguém leva a mão à calça e comprova sua suposição.
- Alguém imagina que outras pessoas vão vê-lo assim, pensar várias coisas a seu respeito e que vai sentir-se muito mal se isto ocorrer.
- Alguém identifica possíveis alternativas de solução para continuar trabalhando: cobrir o local, ir para o banheiro, pedir agulha e linha para aquela colega que ele sabe que tem quase tudo na bolsa.
- Alguém escolhe a última alternativa como mais viável para continuar trabalhando.
- Alguém consegue a agulha e a linha e vai ao banheiro costurar a calça.

Nessa situação, Alguém usou para decisão uma estratégia envolvendo avaliação da situação atual, elaboração de alternativas e avaliação de cada uma frente ao objetivo prioritário de continuar trabalhando.

Outro exemplo de estratégia interna, muito útil e usada, é a segmentação. Por exemplo, faça de conta que você vai fazer uma viagem de 2000 quilômetros pelas praias do nordeste do Brasil. Provavelmente (e se você fez de conta direitinho), você já começou a segmentar, a pensar em que praias vai parar. Se você for ao supermercado para fazer compras para dois meses, e já que pegar tudo de uma vez parece impossível, vai estruturar internamente um roteiro de forma a passar por cada seção. A segmentação também é parte de outras estratégias: a soletração inclui a segmentação da palavra em letras antes da pronúncia.

Podemos ter estratégias internas de vários tipos, para várias finalidades: levantar da cama de manhã, escolha de pratos em restaurantes, escolha de como descansar, de amigos e companheiros e em geral, para tomada de decisão, aprendizagem, criação e motivação. Para sentir medo, como você viu no exemplo acima, é preciso usar uma estratégia interna, que inclui gerar imagens que parecem reais.

Também para acreditar que algo é possível há uma estratégia interna de avaliação: a pessoa pode julgar que é possível quando já fez anteriormente, ou pode acreditar que é possível para ela se for possível para outra pessoa, ou ainda, julga possível quando consegue se imaginar fazendo.

Até para ser "louco" é preciso fazer algo internamente de maneira consistente. Bandler (1987) diz:

> *"O que percebi foi que* as pessoas funcionam perfeitamente bem*. Talvez eu não goste do que elas fazem, e tampouco elas, mas conseguem repetir o seu comportamento*

de maneira sistemática. Isto não quer dizer que sejam desequilibrados, apenas que fazem alguma coisa diferente do que nós, ou que elas gostariam que fizessem.

Se você é capaz de criar imagens nítidas dentro da sua mente – sobretudo se consegue projetá-las externamente – poderá transformar-se num engenheiro civil ou num psicótico. Há mais recompensas financeiras para o engenheiro do que para o psicótico, mas este é bem mais divertido. Tudo que as pessoas fazem tem uma estrutura, e se você descobrir que estrutura é essa, poderá saber como mudá-la."

Atividade 22 – Formatação de imagens

Experimente brincar com uma imagem simples, como um círculo ou outro objeto geométrico, fazendo coisas como abaixo. Procure o que é mais fácil para você.

a) Colorir
b) Girar
c) Afastar e aproximar
d) Deslocar horizontalmente e verticalmente.
e) Torcer

Atividade 23 – Estratégias internas

Será que você tem mesmo estratégias internas? Faça a si mesmo perguntas do tipo "Como é que eu consigo...? ou "O que é que eu tenho que fazer para..." nas situações abaixo.

a) Entender a expressão "prazer gustativo".
b) Entender a expressão "prazer gustativo imenso".
c) Informar qual foi o fim de semana de que mais gostou dos últimos dois.
d) Ficar ansioso quanto tem que entregar um trabalho ou tarefa e o prazo parece curtíssimo.
e) Decidir o que fazer se eu lhe pedir um copo d'água.

Atividade 24 – Estratégia de memorização de números

a) Memorize em 15 segundos o número abaixo, usando alguma estratégia interna, somente:

392781243

b) Agora memorize o mesmo número, sabendo que há um padrão: os números constituem potências de 3, de 1 até 5, dispostas em seqüência: 3^1, 3^2, 3^3, 3^4, 3^5.

Se você não tem memória fotográfica, a segunda estratégia deve ter sido mais fácil. Note como a estratégia adotada pode fazer a diferença entre "fácil" e "difícil".

Eficiência das estratégias

Estratégias internas concebem os comportamentos inteligentes, isto é, que vão conduzir do estado atual ao pretendido. Assim como estratégias em geral, estratégias internas podem ser mais ou menos eficientes, mais ou menos ricas em opções. No processamento interno de Alguém, no exemplo acima, mudanças no que acontece podem mudar o que sente. Por exemplo, se não existir a voz interna, talvez ele tenha simplesmente uma emoção passageira, uma possibilidade desprezada. Se o que ele imagina é que a pessoa não chegou por causa do trânsito, não sentirá ciúme absolutamente. E se pensar nas duas possibilidades, terá talvez que esperar o outro chegar para obter mais informações antes de decidir.

Uma criança disse que não gostava de ir a um certo restaurante de comida por quilo. Disse que era porque "tinha muitas coisas". Podemos entender agora que essa criança não tinha uma estratégia interna de decisão apropriada para escolher diante de muitas opções.

Talvez você já tenha visto ou ouvido falar de pessoas que fazem operações matemáticas complexas "de cabeça" ou que jogam xadrez sem olhar para o tabuleiro. Se alguém dispõe de uma estratégia interna eficiente para obter algum resultado, ela o obtém sem necessidade de recursos externos. Nas palavras dos criadores da PNL (Dilts et al.,1980)

"Se aprender ou enfrentar vem para você com facilidade ou dificuldade, ou se é rápido ou trabalhoso para você, isto é determinado pela estrutura formal provida pelas suas estratégias"

"Um fato particular é de nenhuma utilidade para nós a menos que possamos processá-lo através de uma estratégia para atingir algum resultado"

5. Aprendizagem de estratégias

Porque nem sempre sabemos de tantas coisas que somos capazes de fazer internamente?

Dependemos de processos inconscientes para viver e fazer o que fazemos. Seja a digestão ou a regeneração de tecidos, não precisamos tomar conta desses processos para que eles funcionem perfeitamente. O mesmo ocorre com a maioria dos processos de pensamento. Não precisamos prestar atenção neles para que funcionem, e fazer isto pode até atrapalhar (veja qual é melhor, soletrar prestando atenção na imagem interna ou não).

A resposta para a pergunta acima é que, quando fazemos algo bem, não precisamos ficar prestando atenção a *como* fazemos. E se não estamos prestando atenção a alguma coisa, ela fica inconsciente. O que é necessário para fazer algo bem, sem precisar prestar atenção a como fazemos?

Há resultados que obtemos facilmente, como caminhar, falar e soletrar. Outros resultados podem exigir alto grau de concentração e atenção consciente, como memorizar um texto. E há certas coisas que podemos não conseguir de jeito algum, como subir em uma corda equilibrando no queixo uma espada em cuja ponta se apóia uma travessa de alumínio com quatro taças de cristal. Mas há pessoas que fazem facilmente coisas que em princípio são difíceis para nós (o exemplo da espada é real, é de um torneio de artistas de circo). Esses exemplos evidenciam dois aspectos importantes relacionados a estratégias:

- Estratégias são aprendidas, isto é, instaladas na mente como padrões para uso posterior.
- Há graus de maturidade no aprendizado de uma estratégia.

Instalação de estratégias

Você sabe assobiar? Se sim, como faz para emitir exatamente o som que quer? Você aprendeu que, se fizer um bico com os lábios de um certo jeito e emitir uma certa quantidade de ar, sairá uma nota. Ligeiras variações no bico provocam outras notas. E você sabe que repetindo esses padrões, conseguirá os mesmos resultados.

E para aprender a tirar sons harmônicos em um instrumento musical? Com ou sem instrução, você aperta aqui e ali, puxa de lá, repetindo movimentos e fazendo ajustes, e logo descobre alguns padrões de comportamento que funcionam e outros que não funcionam. Está desenvolvendo estratégias para lidar com o novo.

Considere agora uma criança que vai aprender a desenhar. O professor mostra a ela como fazer um quadriculado sobre um desenho a ser copiado, e um quadriculado em branco no qual ela vai copiar cada quadrado do original. A criança agora aprendeu um outro padrão de comportamento, para obter um resultado, uma cópia fiel de uma imagem.

Uma estratégia é um padrão de comportamento que em si constitui uma unidade que pode ser executada como um todo. Em um certo sentido, estratégia é sinônimo de capacidade. Quando dizemos que alguém é capaz, isto significa que reconhecemos que a pessoa pode obter sistematicamente certos resultados. Ou seja, a pessoa é capaz de reproduzir uma série de comportamentos objetivos. E se ela é capaz de reproduzi-los, de alguma maneira eles estão *instalados* na sua mente e na sua neurologia, tornando-se disponível para quando a pessoa quiser. Uma estratégia instalada é análoga a um programa no disco rígido, que deve ser carregado na memória e executado para fazer o que faz. Uma pessoa pode ter centenas de estratégias internas instaladas, à espera para execução.

O conjunto de estratégias instaladas de uma pessoa forma a sua capacidade como um todo. Podemos também contextualizar o conceito de capacidade: um jornalista, por exemplo, possui um conjunto de estratégias específicas, relacionadas às atividades que deve exercer para cumprir seu papel.

Aprender, portanto, é instalar novos padrões de comportamento na forma de estratégias, que depois podem ser usados de forma integrada para atingir objetivos. A agilidade com que é executada uma estratégia pode variar, e é chamada competência.

Graus de competência

Com relação ao grau de eficiência com que a pessoa executa uma estratégia ou conjunto de estratégias, distinguimos quatro estágios [O´Connor, 1996]:

Incompetência inconsciente – A pessoa não sabe de algo, e não sabe que não sabe. Este é o caso de uma criança com relação a dirigir automóveis, possibilidade que sequer passa pela sua mente.

Incompetência consciente - A pessoa não sabe, mas sabe que não sabe. A possibilidade de dirigir existe em sua mente, mas a pessoa não tem nenhuma habilidade desenvolvida.

Competência consciente: A pessoa sabe e precisa estar concentrada para obter resultados. A pessoa sabe dirigir, mas fazê-lo com competência exige atenção constante.

Competência inconsciente: A pessoa sabe, mas não precisa saber que sabe, e consegue resultados mesmo quando faz alguma outra coisa. Este é o caso do motorista que, enquanto troca uma marcha, conversa, escuta o rádio e admira a paisagem.

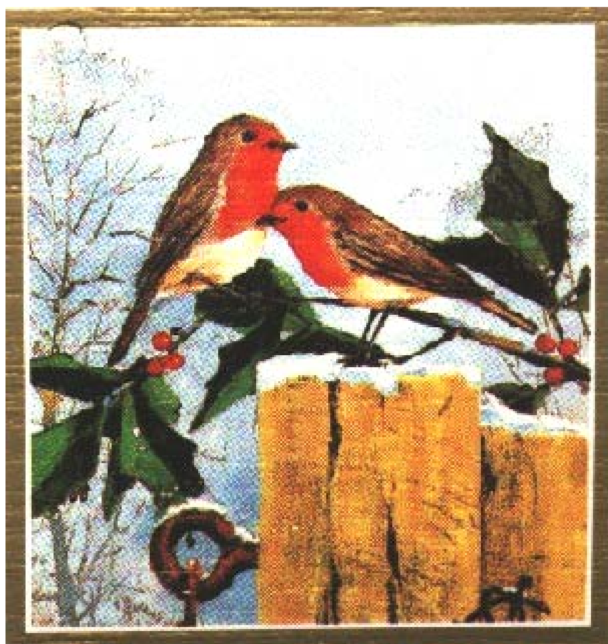
O último estágio, a competência inconsciente, é aquele em que se pode utilizar plenamente os recursos do organismo humano: torna-se fácil e rápido obter resultados. Uma pessoa com uma estratégia de decisão nesse estágio é capaz de tomar decisões importantes e complexas em frações

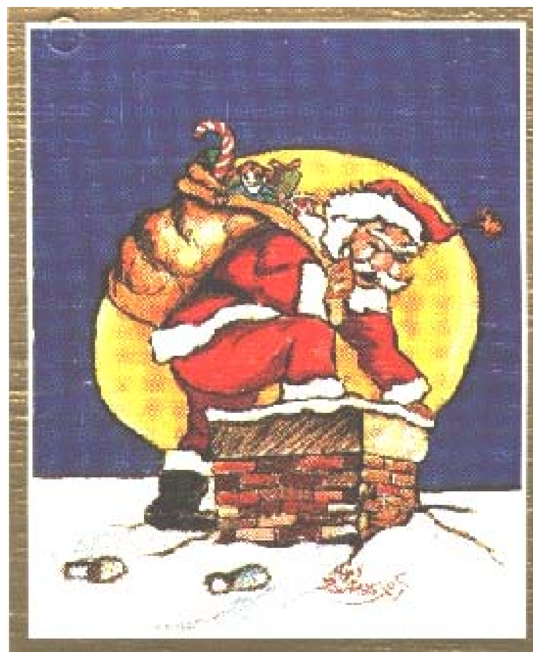
de segundo. Alguém com uma boa estratégia de memorização nesse estágio pode lembrar-se de algo que apenas (e aparentemente) olhou. E também é o estágio em que podemos usufruir melhor de certas atividades: apreciar a paisagem e o vento ao andar de bicicleta, concentrar-nos nos sabores de uma refeição e tantas outras coisas que nos proporcionam prazer.

A competência inconsciente é o estágio ideal para agirmos, mas oferece também riscos. Se aprendermos nesse estágio uma estratégia limitada que não contém alguma possibilidade de aperfeiçoamento, as limitações podem prejudicar os resultados. Por exemplo, um motorista que toda vez que arranca tensiona o braço direito poderá ter dores quando dirigir por mais tempo. Um tenista que aprende a sacar errado e automatiza esse movimento continuará sacando errado até que intervenha nessa habilidade. Uma pessoa que não disponha de alguma estratégia de atualização de crenças e convicções pode perder oportunidades oferecidas pelas experiências diferentes que vivenciou.

Você já deve ter notado que em termos de capacidade de *execução* de estratégias, os seres humanos são semelhantes, embora possam variar bastante as estratégias que cada um tem disponíveis. Podemos compreender agora que certas palavras às vezes usadas para descrever características de pessoas, como "incapaz" ou "burro", se referem a limitações de estratégias internas. Por exemplo, sobre alunos com problemas na escola, os criadores da PNL (Dilts et al.[1980]) dizem:

> *"Na nossa experiência muitos jovens que foram rotulados de 'lentos', 'difíceis' ou 'incapazes' nesse contexto estão longe de serem 'estúpidos' – eles simplesmente têm estratégias diferentes para aprender que não são utilizadas pelas atuais técnicas de educação"*





Pinturas feitas com a boca (esquerda) e com os pés (Divulgação da ONG Pintores com a Boca e os Pés)

Uma observação final sobre consciência das estratégias internas. Pergunto: você está consciente das sensações na sua orelha direita? Você está consciente do ritmo da sua respiração? Você está consciente do contato da roupa nas costas? Você está consciente do que o seu fígado está fazendo por você neste momento? Você está consciente de algo que fez quando era bebê? Você está consciente de que está consciente?

O conceito de inconsciente diz respeito a algo que não estamos notando, mas isto não quer dizer que está inacessível. Mesmo que você seja competente inconsciente em uma atividade, pode ter acesso ao que está fazendo, a partir do momento em que comece a prestar atenção. Ou seja, há coisas que realmente ficarão inconscientes para nós, mas há muitas que podem ser tornadas conscientes. Há também as coisas que estão inconscientes para nós, e que podem ser percebidas por outra pessoa. Isto abre fantásticas portas para o aperfeiçoamento humano, como veremos.

Atividade 25 – Suas competências

Identifique algumas atividades nas quais você possui competência inconsciente (despreze falar ou andar). Para facilitar a pesquisa, segmente sua busca em contextos e situações: casa, trabalho, lazer, esporte, escrita, planejamento, música, artes em geral, automóvel. Procure também algo que faça que eventualmente possa lhe provocar algum desconforto, como talvez ciúme ou certos hábitos.

Um indício desse nível de proficiência é que para fazer o que queremos aparentemente "não precisamos pensar". Outro indício é que o processamento parece automático, o que precisamos simplesmente "vem". Exemplo: em jogos de tabuleiro, como damas, a jogada e seus desdobramentos se desenham rapidamente. Em instrumentos musicais, gosto de dizer que "a mão toca sozinha". Mais um indício: conseguimos fazer outra coisa ao mesmo tempo, como conversar.

Atividade 26 – Sua estratégia de soma

Faça de cabeça uma soma simples, como 2 + 7, e procure verificar como faz. Aumente a complexidade e identifique limites para sua estratégia. Por exemplo, você consegue somar 37 + 15? E 1274 + 3255?

Você tem outras estratégias para somar números maiores? Você faz tudo de cabeça ou precisa ficar olhando para os números escritos?

Atividade 27 – Novo dicionário

Imagine novas definições para as palavras abaixo, à luz das estratégias. Por exemplo, "intuição", em uma de suas acepções, pode ser ressignificada como "idéia ou pensamento obtido a partir de uma estratégia interna na qual se tem competência inconsciente".

a) Incapaz
b) Burro
c) Indeciso
d) Inteligente
e) Louco

Fatores da aprendizagem

A grande maioria das estratégias que usamos foram aprendidas. E boa parte delas foi aprendida inconscientemente, isto é, não tínhamos controle sobre o que era aprendido, como andar e falar.

Veja o que diz Richard Bandler [87] sobre a nossa capacidade de aprendizagem:

> *"Sempre escuto dizer que deixamos de aprender aos cinco anos de idade, mas não tenho provas de que isto seja verdade. Pare e reflita sobre isto. Desde os seus cinco anos de idade até agora, quantas coisas fúteis você aprendeu, sem falar nas úteis? Os seres humanos têm uma incrível capacidade de aprender. Estou convencido, e vou convencê-lo – de uma maneira ou de outra – de que você ainda é uma máquina de aprender novas coisas. O lado positivo desta história é que você é capaz de aprender de maneira incrível e rápida. O lado negativo é que você pode aprender tanto coisas úteis quanto inúteis.*
>
> *Qual dos presentes é atormentado por seus próprios pensamentos? Você diz a si mesmo: 'Gostaria de tirar tal coisa da minha cabeça'. Mas o mais incrível é que, para começo de conversa, você tenha colocado tal coisa em sua cabeça! O cérebro humano é realmente*

fantástico. O que ele leva a pessoa a fazer é absolutamente incrível. O problema não é que o cérebro não consiga aprender, como nos tem sido dito com freqüência. O grande problema é que ele aprende rápido e bem demais. Pense no caso da fobia, por exemplo. É impressionante que as pessoas consigam lembrar-se de ficarem aterrorizadas cada vez que vêem uma aranha. Nunca encontramos uma pessoa fóbica que olha para uma aranha e diz: 'Droga, esqueci de ter medo'. Existe alguma coisa que você deseje aprender de uma maneira tão profunda? Quando se olha por este prisma, uma fobia é um tremendo sucesso em termos de aprendizagem. E, ao analisarmos o histórico da pessoa fóbica, veremos que se trata de aprendizado instantâneo: foi necessário apenas uma única experiência para que ela aprendesse algo de que vai lembrar-se pelo resto da vida.

(...) Você é capaz de aprender mais rápido do que um computador. O que precisamos é saber mais a respeito da experiência subjetiva do processo de aprendizagem, para que possamos administrar o que aprendemos, e ter maior controle sobre a nossa experiência e sobre o que aprendemos."

De fato, hoje já sabemos muito mais sobre a experiência subjetiva de aprender, e boa parte desse conhecimento você está tendo oportunidade de experimentar.

Por exemplo, como alguém aprende a andar de bicicleta? Certamente cairá algumas vezes e continuará tentando até dominar as estratégias necessárias. Processos de aprendizagem em geral envolvem um ciclo de tentativa-e-feedback. Temos algum propósito, tentamos uma estratégia. Observamos o resultado e, se não é o que queríamos, fazemos ajustes e tentamos novamente, repetindo o ciclo até ter sucesso. Este ciclo pode ser abreviado quando partimos de alguma estratégia que alguém desenvolveu ou que observamos (veja mais adiante).

O que mais pode estar envolvido em um processo de aprendizagem?

Suponha que alguém está aprendendo uma dança de salão, como salsa ou bolero. Ela está desenvolvendo capacidades de executar certos comportamentos, ao ritmo de uma música. Para que se dedique, essa pessoa também precisa acreditar que é possível para ela aprender. Por outro lado, nada mais desagradável do que um casal que dança e não "está nem aí" para quem está ao redor. Ou seja, há valores também envolvidos.

Assim, aprender a dançar integralmente envolve instalar, além de estratégias específicas (base, passos), crenças, valores e conhecimentos. Também envolve ter objetivos específicos ligados a essa atividade: dançar para quê? Se a pessoa não tiver nenhum objetivo que a atraia, pode ser difícil fazer com que ela vá até a escola.

Agora, qual é a expectativa que você tem de que essa pessoa aprenda a dançar assistindo aulas expositivas sobre como se dança, ou vendo vídeos de casais dançando? Há conhecimentos envolvidos na dança, mas o dançar propriamente dito envolve várias estratégias, que só se aprende *fazendo e praticando*, ou seja, com experiência. Outro exemplo: uma pessoa pode conhecer vocabulário e gramática de inglês e entender essa língua falada ou escrita, e mesmo assim não falar fluentemente, por falta de estratégias específicas. As estratégias para tratar do vocabulário são diferentes das estratégias de entendimento que são diferentes das estratégias de comunicação (Dilts e Epstein, 1999).

A experiência necessária para o aprendizado pode ser adquirida de duas maneiras: prática corporal, a mais usada, ou ensaio mental, uma possibilidade muito pouco explorada e que será vista mais à frente.

Em situações de aprendizado que envolvem mais de uma pessoa, podem ser importantes as características do relacionamento, como o grau de empatia e confiança. Certamente será mais difícil

uma pessoa se deixar conduzir por alguém, quando ela não acredita que esteja fazendo um bom trabalho.

Atividade 28 – Leitura: O Golfinho Esperto

Gregory Bateson, que escreve sobre comunicação e teoria dos sistemas, em seu livro Steps to the ecology of mind, conta a sua experiência ao estudar os padrões de comunicação dos golfinhos no Instituto de Pesquisas Marítimas, no Havaí.

Bateson trabalhou com os instrutores enquanto eles ensinavam os golfinhos a se apresentarem em espetáculos públicos. O processo começou com um golfinho não treinado. No primeiro dia, quando o golfinho fez alguma coisa diferente, como saltar para fora da água, o instrutor usou um apito e, como recompensa, deu-lhe um peixe. Sempre que o golfinho se comportava daquela maneira, o instrutor usava o apito e jogava-lhe um peixe. Logo, o golfinho aprendeu que o seu comportamento lhe garantia um peixe; ele o repetia continuamente, sempre esperando uma recompensa.

No dia seguinte, o golfinho surgiu e executou o seu salto, esperando um peixe. Não o teve. Durante algum tempo, ele repetiu o seu salto, inutilmente. Irritado, fez alguma outra coisa, como uma viravolta. O instrutor, então, usou o apito e deu-lhe um peixe. Sempre que o golfinho repetia aquela nova proeza, na mesma sessão, recebia a recompensa. Nenhum peixe para a proeza de ontem, somente para alguma coisa nova.

Esse padrão foi repetido durante 14 dias. O golfinho surgia e realizava a proeza que aprendera no dia anterior, sem nenhum resultado. Muitas vezes, executava as proezas de alguns dias atrás, só para conferir as regras. Mas, só era recompensado quando fazia alguma coisa nova. Provavelmente, isso foi bastante frustrante para o golfinho. Contudo, no décimo quinto dia, de repente, ele pareceu ter aprendido as regras do jogo. Entusiasmou-se e apresentou um espetáculo surpreendente, incluindo oito novas formas diferentes de comportamento, quatro das quais jamais haviam sido antes observadas na espécie. O golfinho parecia ter compreendido não apenas como gerar o novo comportamento, mas também as regras sobre como e quando gerá-lo. Os golfinhos são inteligentes.

Um último detalhe: durante os 14 dias Bateson observou que o instrutor jogava peixes para o golfinho fora da situação de treinamento. Bateson ficou curioso e questionou essa atitude. O instrutor respondeu: "Ah! isso. É para manter as coisas em termos amigáveis, naturalmente. Afinal, se não tivermos um bom relacionamento ele não vai se dar ao trabalho de aprender alguma coisa".

*J. O'Connor e J. Seymour, em "*Treinando com a PNL*", Summus.*

6. Execução de estratégias

Você certamente já brincou de fazer desenhos em várias páginas de um livro, de forma que ao passar rapidamente as páginas percebe-se uma animação. E certamente conhece a película de um filme, que é algo estático até que seja passado apropriadamente em um projetor. Da mesma forma um programa de computador não passa de um punhado de bytes guardados no disco rígido, até que os comandos que contém sejam colocados na memória e executados.

Uma estratégia instalada é como um programa de computador no disco ou um filme na película: nada acontece enquanto não for iniciada e processada. Elas precisam que lhes seja dada vida. Para isso, algo deve acontecer:

Uma decisão consciente – a pessoa voluntariamente escolhe iniciar a estratégia.

Estímulo ou contexto – algo que é percebido pela pessoa provoca o início da estratégia. A palavra "barata" pode iniciar uma estratégia de medo. Entrar em um ambiente pode iniciar uma estratégia de mal-estar. Tendo em vista nossa capacidade de distinguir, até um levantar de

sobrancelhas pode iniciar algum processo interno. O estímulo também pode ser interno, como uma imagem, som ou sensação. Essa ligação de um estímulo com uma estratégia é chamada *ancoragem*, e o estímulo, *âncora*. A ancoragem pode ser provocada intencionalmente e é uma das maneiras de se intervir em estratégias e mudar comportamentos.

Um ponto de decisão – Toda estratégia tem pelo menos um ponto de decisão, em que o resultado desejado é comparado com o atual; se forem congruentes, a estratégia termina. Mas pode haver outros pontos de decisão em uma estratégia; nos quais pode ser iniciada outra.

Às vezes ocorre um laço, no qual a estratégia é continuamente reiniciada e a condição de saída nunca é atingida. Você talvez já tenha ficado por um dia inteiro envolvido com uma atividade, no trabalho ou na escola, e depois teve dificuldades de se desligar do problema. Ou seja, as estratégias internas que você usou continuavam em processamento. Neste caso pode ser preciso uma intervenção para interromper a estratégia (veja adiante algumas idéias para interromper estratégias).

Uma estratégia sem pontos de decisão intermediários, acionada por estímulos externos, pode dar a impressão de causa e efeito. Por exemplo, uma pessoa que tem fobia de barata e *toda* vez que vê qualquer barata tem a reação fóbica. Isto somente em parte é verdade, já que não é a barata que causa o problema, e sim a estratégia que é iniciada diante do estímulo. Se houver uma avaliação de perigo real, por exemplo, como parte da estratégia e antes da reação, esta poderia dar lugar a um comportamento indiferente ou algum outro de ordem prática, como matar a barata.

Uma característica interessante é que um estímulo externo que dispara uma estratégia pode em alguns casos ser substituído por um estímulo interno. Por exemplo, a pessoa com fobia de barata pode ter a reação ao imaginar a barata, desde que a representação satisfaça os critérios de "realismo" da pessoa (Dilts et al., 1980, pág. 119).

Atividade 29 – Você tem âncoras?

Você tem:

a) A "sua" música?

b) Uma música que lhe empolgue?

c) Algum ruído que lhe chateie (como alguém mastigando ou limpando os dentes com a língua)?

7. O ser humano em ação

Suponha que você está martelando um prego. Seu objetivo é o prego enterrado na madeira, a situação atual é você com o prego em uma das mãos e o martelo na outra. Você tem um roteiro interno, uma estratégia de dar algumas marteladas com uma certa força. Você dá a primeira martelada, observa o resultado: o prego mal penetrou a ponta. Com essa informação você verifica que a madeira é mais dura do que imaginara, e dá outra martelada, desta vez mais forte. O prego, ao invés de penetrar, se dobra.

Esse exemplo demonstra o que pode ocorrer no dia a dia: nem sempre podemos prever com precisão quais são os comportamentos que conduzirão aos resultados que desejamos. Isso ocorre com coisas e principalmente com pessoas, com sua capacidade de escolher e mudar. O inesperado é portanto algo que se pode esperar que aconteça!

E se nem sempre podemos prever o que vai acontecer, para que consigamos nossos objetivos é necessário que estejamos continuamente obtendo os *feedbacks* dos resultados das nossas ações

para podermos atualizar nossos mapas e ajustar nosso comportamento. Esse ajuste só pode ser feito com informação "fresca", do momento presente.

A conclusão é que, embora tenhamos estratégias padronizadas instaladas e disponíveis para aplicação, *decidir qual será a melhor estratégia ou combinação de estratégias a ser executada é algo que é feito a todo o momento*. Para isto, precisamos estar prestando *atenção* aos resultados do que fazemos e precisamos *decidir* quando apropriado.

Nos exemplos dados de estratégias em execução, você viu que às vezes o personagem "sente-se mal" ou "sente ciúme". A dimensão emocional é de natureza energética, e não pode armazenada como etapa de uma estratégia. A emoção, portanto, e da mesma forma que a atenção e a decisão, é um processo do momento presente. Viver é assim um ciclo permanente de perceber, decidir e sentir, enquanto nossas estratégias suportam nossos comportamentos em direção aos objetivos.

Note que embora estamos nos referindo a esses processos por substantivos, o mais apropriado seria usar os verbos: estamos percebendo, estamos decidindo, estamos nos emocionando ou sentindo.

Atenção

A capacidade de perceber se destina a captar informações do ambiente e sobre o próprio organismo. Consideramos aqui a atenção como a percepção direcionada.

A atenção é bastante flexível: pode estar voltada para o ambiente ou para a própria pessoa. Por exemplo, posso olhar para a minha mão ou perceber uma sensação na mão. A atenção pode estar voltada para a própria mente: posso perceber uma imagem interna que estou produzindo. Ao lembrar, momentaneamente minha atenção vai para o passado, e ao planejar, presto atenção ao que está representado como futuro.

Há milhares de estímulos aos quais podemos prestar atenção. Pense em uma paisagem: podemos vê-la como um todo ou em pequenos segmentos. Podemos olhar uma montanha ou uma árvore na montanha. Podemos atentar para o contorno da montanha ou para um pequeno trecho dele. Se perto o bastante, podemos olhar para uma folha de uma árvore, também como um todo ou para um pequeno segmento. Podemos prestar atenção a cores, formas ou texturas.

A atenção pode ser direcionada pelo que queremos. Se só queremos saber o que há lá, a atenção se dirige para o todo e para coisas e objetos; se vamos desenhar, precisamos observar detalhes precisos da imagem, importando menos se há coisas ou objetos.

Esta capacidade de direcionar a atenção tem duas conseqüências importantes. Primeiro, cria o fenômeno da *eliminação* de informação. Ao prestar atenção em algo, eliminamos outras coisas. Segundo, considerando que as estratégias podem ser iniciadas por estímulos e contextos, diante de um mesmo quadro podemos variar as estratégias que serão executadas mudando o que enfatizamos na percepção.

Decisão

Nossas estratégias internas, em maior ou menor grau, nos conduzem a escolher: fazer ou não fazer, fazer isto ou aquilo. Podemos também escolher valores, objetivos, crenças. Embora tenhamos

objetivos e valores, nada efetivamente nos obriga a fazer qualquer coisa, podemos ficar estáticos para o resto da vida. Podemos ter estratégias de decisão, que nos proporcionam alternativas e critérios, mas ainda assim será necessário o elemento adicional da vontade pessoal.

A efetividade de nossas decisões depende da riqueza de opções geradas por nossas estratégias e da riqueza de nossos mapas, ou seja, nossos conhecimentos e direções. Diante de um obstáculo, por exemplo, pode ser gerada a opção de desistir ou alternativas variadas de solução.

E como já vimos, o único momento em que uma decisão pode acontecer é no presente. Não parece fazer muito sentido escolher ontem ou amanhã.

Certos autores admitem a possibilidade de haver escolhas inconscientes, ou seja, a pessoa não tem como saber como decidiu. Essa idéia é questionável por dois aspectos. O primeiro é que as decisões em estratégias na qual é pessoa é competente inconsciente são tomadas muito rapidamente. Como exemplo, considere um jogador de basquete que conduz a bola, dribla um adversário, joga a bola para um colega e entra no garrafão para receber a bola e arremessar para a cesta. Toda a jogada dura um segundo. Se perguntarmos ao jogador o que o levou a fazer a jogada, ele poderia dizer "Bem, eu vi que podia passar pelo espaço à direita do jogador deles e arremessar, mas no meio do caminho vi meu colega em boa posição e resolvi melhorar a posição do arremesso e graças a Deus fui feliz". O jogador de fato avaliou situações e tomou várias decisões em frações de segundo, para conduzi-lo ao objetivo. E assim como esse jogador se lembra do que fez, outras pessoas não se lembram, o que é o segundo aspecto. Decidiu, só não está se lembrando no momento.

Emoção

Você deve ter notado, nos exemplos acima, que em alguns momentos da execução de uma estratégia o personagem *sente* algo, e isto influencia o resultado. No caso da calça rasgada, ele sente-se mal ao imaginar que podem vê-lo na situação, e isto influencia sua decisão de agir.

Veja um outro exemplo de estratégia que envolve emoções:

- Alguém está ministrando uma palestra e percebe algo diferente, como uma sensação incômoda na parte interna da boca.
- Avalia a situação e reconhece-a como "sede"
- Baseado em sua experiência, Alguém projeta mentalmente um futuro pior se nada for feito: dali a pouco não vai conseguir nem falar. Sente sensação de "*ansiedade*".
- Identifica possíveis alternativas de solução: a primeira que lhe ocorre é interromper a palestra e ir ao bebedouro. A segunda é pedir a algum assistente para trazer água. A terceira que lhe ocorre é beber a água da mesa, que deve estar morna.
- Ao avaliar a primeira alternativa, imagina como será *desagradável* parar a palestra. Ao avaliar a segunda, aplica um critério que diz que deve evitar pedir coisas a outra pessoa que ele mesmo possa fazer, porque ele se sentiria *desconfortável*. . A terceira opção é avaliada como tendo um prazer mediano, já que a água está morna.
- Alguém escolhe a alternativa mais prazerosa.

Se não houvesse água na mesa, talvez Alguém escolhesse a opção *menos desagradável* dentre as que elaborou.

Esses exemplos demonstram que a emoção é parte integrante dos processos internos, e não pode ser dissociada da inteligência de uma pessoa (embora uma pessoa possa aplicar alguma estratégia destituída de componentes emocionais). Ou seja, embora seja possível descrever uma estratégia sem seus passos emocionais, ela será mais completa quando incluí-los. Isso também ajuda a explicar porque às vezes uma estratégia pode funcionar para uma pessoa e não para outra.

As emoções podem ter papéis variados no contexto da execução das estratégias. Primeiro, podem ser utilizadas como critério de decisão, para "pesar" alternativas, como no exemplo acima. Segundo, provêm energia para a ação. Algumas emoções são grandes fornecedoras de energia para a ação, como a raiva, o entusiasmo e a paixão. As emoções também podem ser de afastamento, como o nojo. Essas nos protegem de coisas potencialmente nocivas ao nosso organismo.

Podemos escolher emoções?

Enquanto que as decisões constituem o aspecto proativo do ser humano, as emoções são o aspecto reativo. Uma das descobertas mais sensacionais da PNL é que o que sentimos ou deixamos de sentir está diretamente ligado à estrutura das representações internas que fazemos, é uma reação a essa estrutura. Veja o que Bandler [1987] diz:

> *"Quantos já pensaram sobre a possibilidade de variar, intencionalmente, a luminosidade de uma imagem interna para modificarem as suas sensações? A grande maioria das pessoas deixa o cérebro mostrar, de maneira aleatória, as imagens que quer, e reagem sentindo-se bem ou mal a elas.*
>
> *Agora pensem em algo desagradável, que os façam sentir-se mal. Escureçam a imagem, cada vez mais... Se diminuírem o suficiente a luminosidade da lembrança, ela não mais os incomodará. E com isto, todos poderão economizar muito dinheiro gasto em psicoterapia."*

Quando afirmamos que "Fulano me fez ficar com raiva", estamos na verdade expressando "Estou representando o Fulano internamente de uma forma tal que reajo com raiva". Isto abre inúmeras possibilidades para lidar com emoções e ter melhores opções.

Acredito que não podemos escolher emoções *diretamente*, mas podemos escolher as representações internas e estruturá-las de forma que provoquem as emoções que quisermos. Imagine a possibilidade de dispormos de estratégias para essa finalidade, nas quais tenhamos competência inconsciente!

Atividade 30 – Leitura: A iluminação do "maluco"

Conduzi há alguns anos um programa de Confirmação em Scottsdale, Arizona. No meio do seminário, um homem levantou-se de um pulo, e começou a cutucar as pessoas ao redor com a mão, como se empunhasse uma faca, ao mesmo tempo em que berrava:

- Estou apagando! Estou apagando!

Um psiquiatra, sentado duas filas à sua frente, gritou:

- Oh, não! Ele está tendo um colapso psicótico!

Por sorte, não aceitei o rótulo do psiquiatra. Ainda não desenvolvera o conceito de metáforas globais; fiz apenas o que melhor sabia fazer. Interrompi o padrão do homem. Aproximei-me, e disse:

- Então se acenda! Trate de se acender agora!

Ele ficou aturdido por um momento. Parou o que fazia, e todos observaram, à espera do que aconteceria em seguida. Em poucos segundos, o rosto e o corpo do homem mudaram, ele passou a respirar de um modo diferente. Insisti:

- Acenda-se todo.

Perguntei depois como ele se sentia agora, e a resposta foi:

- Assim é muito melhor.

Mandei que ele sentasse, e continuei com o seminário. Todos pareciam desconcertados, e confesso que eu também me sentia um pouco surpreso pela manobra ter dado certo com tanta facilidade. Dois dias depois, o homem me procurou e disse:

- Não sei o que deu em mim, mas completei quarenta anos naquele dia, e de repente me senti completamente perdido. Tive vontade de cutucar as pessoas, porque me senti na escuridão, que ameaçava me apagar por completo. Mas quando você disse para eu me acender, tudo se iluminou. E me senti todo diferente. Passei a ter novos pensamentos, e hoje me sinto muito bem.

(De Poder Sem Limites, Anthony Robbins, Best Seller)

Atividade 31 – Você está com fome?

Pense em um de seus pratos preferidos, daqueles que você tem grande prazer em saborear. Procure colocar-se mentalmente em cada situação abaixo, e perceber o que sentiria, em termos de atração ou afastamento (se preferir, não é preciso atribuir um nome ao que sentir).

a) Você não tomou café da manhã, está *morrendo* de fome, e aquele prato está à sua frente.

b) Você comeu uma feijoada tão boa, mas *tão boa* que comeu muito além do que precisava e julgava caber no estômago, e se sente extremamente enfastiado e até arrependido. E aquele prato predileto esta à sua frente.

Atividade 32 – Há diferença?

Pense em algum objetivo. O que sente em relação a ele?

Agora pense em algo que *tem que* fazer. O que está sentindo?

Atividade 33 – Saia dessa

Você é o piloto de uma nave espacial de emergência, levando vacinas para uma colônia da Terra a vários anos-luz. Sua nave é de emergência, e possui o menor peso possível, quase nada é desprezível, e o combustível foi estritamente calculado para atingir o planeta de destino. A nave, após acelerar, segue por inércia, e está a 45 minutos de religar os motores para os procedimentos de chegada, quando o computador de bordo acusa excesso de peso de 53 quilos, o que, persistindo, comprometerá a conclusão da viagem. Você desconfia, procura e acaba descobrindo uma clandestina que lhe informa estar querendo encontrar na colônia o irmão que não vê há 5 anos. Se a mantiver na nave, o combustível não será suficiente para levar as vacinas. Você verifica pelo rádio que não há nenhuma outra nave na área.

Elabore alternativas de ação e tome a decisão final. Verifique se há emoções envolvidas.

(*de um episódio da série de TV Além da Imaginação*).

8. Estratégias internas e o corpo

É comum falarmos em "corpo" e "mente". Qual será exatamente a relação entre esses dois componentes? Alguns termos e frases comuns indicam que intuímos essa relação, embora talvez sem saber precisamente como aplicar essa informação para algo prático. Por exemplo: "*Mens sana in corpore sano*", "doenças psicossomáticas", "úlcera nervosa". Em todas está expressa a idéia de que algo que acontece na mente afeta o corpo. Vamos ver a seguir vários exemplos para esclarecer melhor essa relação. Para facilitar, faça as atividades seguintes.

Atividade 34 – Água na boca

Feche os olhos e imagine-se comendo o que mais gosta. Se se vir como que assistindo a um filme, entre no filme e veja tudo como se estivesse acontecendo agora. O que você está vendo e sentindo? Permita-se sentir o máximo de prazer que puder. Repare se houve algum impacto na sua salivação.

Atividade 35 – Afirmação

Pense em um objetivo qualquer que tenha no momento. Pode ser os que escolheu na atividade no início do texto. Diga em voz alta a afirmação "É possível! Sou capaz! Eu mereço!" enquanto faz o seguinte (observe as diferenças em si mesmo entre cada situação):

a) Sentado, jogue o quadril à frente e a cabeça para trás e use um tom de voz bem lento e desanimado.

b) Em pé, com o mesmo tom de voz que o anterior.

c) Em pé, encaixe os quadris, jogue os ombros para trás, punhos fechados com uma certa tensão, usando um tom de voz decidido e firme.

d) Na mesma posição e tom de voz anteriores, acrescente algumas imagens de você no futuro próximo, tendo atingido com sucesso o objetivo e já na fase de estar curtindo, usufruindo o resultado.

Atividade 36 – Interjeições

Primeiro, leia a historinha abaixo.

Alguém andava distraidamente pelo quintal de sua casa quando percebeu o filho do vizinho em um canto. "A-há!". Percebeu que fumava escondido e hostilmente fez: "Óóóóóó!". O meninho saiu correndo e Alguém viu, consternado, que ele pisara nas flores recém-surgidas. Lamentou: "Oh!". Entrou na casa e, ao cruzar com sua esposa, esta lhe deu uns beijos e beliscou sem bumbum. Ele fez, marotamente e com um risinho: "Óóóóó!" Foi então à geladeira e viu que tinha o seu doce preferido entre os preferidos. E soltou um "Yeesssss!" enfático. Colocou um pouco do doce em um prato, sentou-se, comeu o primeiro pedaço e saborosamente exclamou: "Hmmmmmm!".

Agora, reveja as cenas e "vivencie" o que Alguém diz em cada situação; imagine que a situação está realmente acontecendo. Procure notar as mudanças e diferenças em seu corpo a cada exclamação.

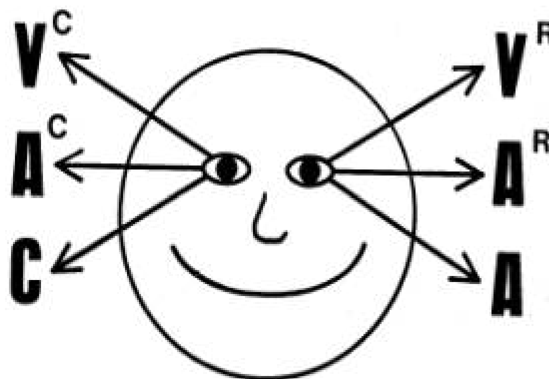
Pistas de acesso

Como você deve ter percebido, é mais fácil verificar a interação entre corpo e mente do que explicar porque e como isto ocorre. E de fato não precisamos saber disto, precisamos saber como usar esta integração para obtermos os resultados que queremos. Mais do que conhecer a verdade, nossa abordagem busca a *utilidade*.

O fato é que o que pensamos pode provocar mudanças perceptíveis no corpo. O inverso é verdadeiro: mudanças no corpo provocam mudanças nas representações mentais. E o que pensamos pode provocar emoções, que afetam o corpo.

Foi descoberta uma interessante e útil relação entre os processos internos e o movimento dos olhos. Esses processos, como vimos, estão relacionados aos sentidos: vemos, ouvimos, sentimos e falamos com nós mesmos (diálogo interno). Ao visualizar internamente, podemos estar lembrando ou construindo imagens, o mesmo ocorrendo com os sons. Um dos recursos mais usados em PNL é a relação entre os processos internos de uma pessoa e o movimento dos olhos. A indicação externa do que estamos fazendo é a posição dos olhos. Tipicamente, ao construirmos imagens, movemos os olhos para o alto, à direita. Ao captar uma sensação, tipicamente olhamos para baixo, à direita. Veja na figura a posição dos olhos correspondente a cada tipo de acesso. (A^R – auditivo recordado; V^C – visual construído; C – cinestésico ou sensação, às vezes representado por K, e assim por diante).

Estas posições correspondem ao padrão de aproximadamente 90% das pessoas, e nas demais aparecem invertidos lateralmente.



Os movimentos oculares e outros, chamados *pistas de acesso*, são usados por exemplo para se detectar o que uma pessoa está fazendo e no que ela está prestando atenção, ou seja, as estratégias internas que ela está aplicando. Podem ser usadas também para induzir o uso de certas estratégias e não de outras. Por exemplo, na parte criativa de uma tarefa, posso olhar para cima à direita. Sobre isto, veja o que dizem Dilts e Epstein (1999):

> *"(...) experimentar essas pistas não nos fará automaticamente começar a ver fantasias em* technicolor. *O nosso sistema nervoso não é uma máquina e as pistas de acesso não são simples gatilhos causa-efeito. Ajustar a nossa pista de acesso pode ser comparado ao que fazemos quando estamos sintonizando um canal na televisão. A imagem na tela não vem realmente de dentro da televisão. A imagem é transmitida de algum outro lugar. Ao sintonizarmos um canal, podemos escolher as imagens e os sons que estão sendo transmitidos. As pistas de acesso funcionam de maneira semelhante. Elas ajudam a pessoa a sintonizar quaisquer representações mentais que estejam ativas. Da mesma maneira como ocorre com a televisão, descobrimos que se o sinal transmitido for fraco ou distante, talvez não seja possível captá-lo independentemente das nossas tentativas para ajustar os botões. Contudo, se morarmos próximo a uma torre de transmissão ou satélite a precisão da sintonização é menos essencial"*

Atividade 37 – Pistas visuais de acesso

Para verificar os padrões de relação entre os processos internos e os movimentos dos olhos, peça para alguém responder às perguntas abaixo e observe seus olhos.

- *Visual recordado* – De que cor é a porta da frente da sua casa ou seu apartamento? De que cor são os olhos da sua mãe? Qual a altura do edifício onde você mora?
- *Visual construído* – Como você se pareceria, do meu ponto de vista? Como você ficaria de cabelo roxo? Em um mapa de cabeça para baixo, em que direção ficaria o Sul?
- *Auditivo recordado* – Qual é o seu tipo preferido de música? Como seria sua voz debaixo d'água? Qual seria o som de uma serra elétrica cortando uma chapa de aço?
- *Auditivo construído* – Você consegue ouvir um papagaio dizendo seu nome carinhosamente no seu ouvido direito? E no esquerdo? Como é apertar uma tecla de um piano e ouvir um latido?
- *Cinestésico* – Qual é a sensação da água no seu corpo quando você nada? Como é a sensação de apertar o dedo na porta? Como é o pelo de um gato? Qual de suas mãos neste momento tem mais sensações?
- *Diálogo interno (auditivo digital)* – Em que tom de voz você diz algo a si mesmo quando verifica que fez um bom trabalho? O que diz para si mesmo quando algo dá errado? Quando fala consigo mesmo, de onde vem o som?

Atividade 38 – Praticando a interação corpo-mente

Experimente o seguinte e observe as diferenças no seu organismo:

a) Abra a boca como se estivesse sorrindo.
b) Faça de conta que está gargalhando.
c) Tomar uma decisão sentado e "jogado" na cadeira;
d) Tomar uma decisão de pé, em postura de "força" e "disposição";
e) Assuma uma postura de "raiva".

Atividade 39 – Observação

Você já viu um cachorro latir? Ele late com todo o corpo, desde a cabeça até o rabo, tudo se movimenta. Como exercício, saia por aí com a intenção de observar a integração corpo/mente de pessoas e animais. Você pode perguntar: "E aí, animado?", e comparar a resposta verbal com a não verbal.

Atividade 40 – Expiração de limpeza

Um exercício de "limpeza" do Ioga consiste em expirar forte, associado a movimentos corporais. Faça o seguinte, enquanto observa as diferenças:

a) De pé, solte o ar normalmente pela boca;
b) Solte o ar com força pela boca;
c) Encaixe os quadris, estenda os braços à frente, feche os punhos com força, mova devagar os punhos em direção ao peito enquanto abre os cotovelos e expire forte pela boca, enquanto estende os braços rapidamente à frente.

9. Modelagem de estratégias

Tendo em vista nossos recursos cerebrais (nosso "hardware") serem os mesmos, se alguém pode aprender a fazer algo, *qualquer* pessoa também pode. A chave para isto é descobrir e modelar os passos essenciais da estratégia usada por uma pessoa e instalá-la em outra.

Você pode modelar as estratégias de qualquer pessoa, fazendo as perguntas adequadas para extrair os passos essenciais. É bom levar em conta que há pessoas que não têm uma idéia precisa do que fazem (principalmente porque o fazem rápida e insconscientemente), até que você as faça prestar atenção. Por exemplo, um executivo ao qual perguntei sobre como tomava decisões, sua primeira resposta foi "intuição e bom senso". Continuei fazendo perguntas, para descobrir que ele tinha etapas, por exemplo, de projeção de conseqüências e se colocar no lugar das pessoas. Já uma professora preparava aulas revendo o conteúdo no livro e montando o quadro que estaria apresentando aos alunos. Para saber se estava bom, ela se colocava na posição de um aluno.

Sobre como controlar as reações variando a luminosidade das lembranças (citação na página 26), Bandler (1987) completa:

> *"Eu aprendi a fazer isto com pessoas que já o faziam. Uma mulher contou-me, certa vez, que estava sempre alegre e que não deixava que nada a chateasse. Perguntei-lhe como conseguia e ela disse: 'Quando penso em algo negativo, simplesmente diminuo a luminosidade'".*

Há artigos e livros específicos de PNL sobre a modelagem de estratégias. Mas lembre-se de que você com certeza já imitou e modelou fisiologias e comportamentos desde quando era bebê, e já tem estratégias desenvolvidas nesse sentido!

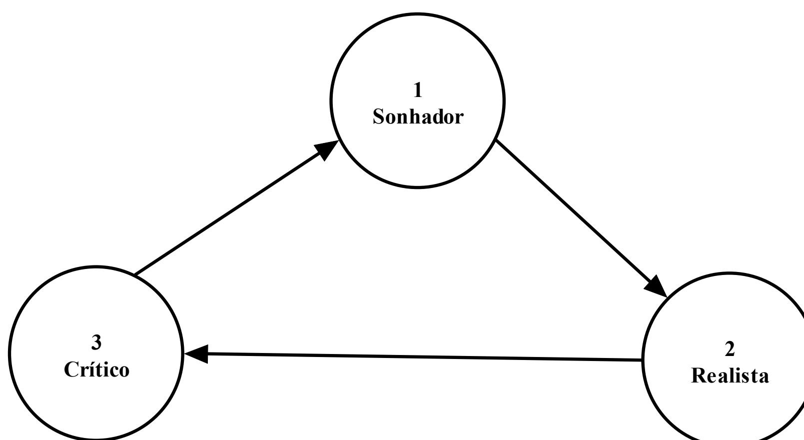
Conforme o nível de segmentação em que observamos ou descrevemos uma determinada estratégia, podemos abranger maior ou menor nível de detalhamento. Uma *macro*-estratégia compreende as etapas maiores e mais gerais, em um baixo nível de segmentação. Uma *micro*-estratégia descreve detalhadamente os passos, em um alto nível de segmentação. Planejar em que cidades se vai passar em uma viagem é uma etapa de uma macro-estratégia; decidir o que vai fazer em cada uma também está no nível macro, embora em um nível maior de segmentação. Já a forma como a pessoa imagina as cidades caracteriza uma micro-estratégia. Ela visualiza imagens ou filmes em cores? As imagens são grandes ou nítidas? Uma macro-estratégia pode incorporar muitas micro-estratégias.

Estamos normalmente mais familiarizados com macro-estratégias: para cozinhar pratos, para estudar e outras. Micro-estratégias têm também uma série de aplicações. Por exemplo, na literatura de PNL está registrado o caso de uma "doente mental" que tinha pilhas de relatórios no hospital psiquiátrico. Richard Bandler (1987) descobriu que seu problema era que não sabia distinguir o que tinha imaginado do que tinha efetivamente percebido. Bandler ensinou-a a por uma moldura preta em tudo que imaginava; ao lembrar-se de algo, se a imagem possuía a moldura preta, tinha sido imaginada. Com o tempo essa micro-estratégia se tornou inconsciente e automática.

Um critério para se saber o grau de detalhamento mais conveniente para descrever uma estratégia é baseado na utilidade e na aplicação. Algumas pessoas aplicam de imediato uma macro-estratégia, enquanto que para outras é preciso segmentar mais.

Robert B. Dilts modelou as estratégias de Einstein, Aristóteles, Disney, Tesla e outros gênios da humanidade, colocando-as à disposição de qualquer um na série de livros *A Estratégia da Genialidade*. E usando-se técnicas de PNL, pode-se instalar uma estratégia rapidamente.

Por exemplo, a macro-estratégia da genialidade de Walt Disney (Dilts, 1998) consistia, no nível de macro-estratégia, de três etapas: o Sonhador, o Realista e o Crítico. O Sonhador elaborava o resultado final desejado; o Realista era o encarregado de elaborar os planos para a construção, a materialização do sonho; e o Crítico garantia a qualidade de tudo (figura).



Disney executava cada processo em separado dos outros, inclusive com salas distintas para cada um. Cada papel tinha toda a liberdade para trabalhar sem interferências dos demais. O sonhador, após elaborar seu sonho, o passava ao realista, que por sua vez passava os planos para o crítico, que após destacar alguns aspectos retornava as idéias ao sonhador para o aperfeiçoamento, e assim por diante, até que todos estivessem satisfeitos. Os papéis são complementares: o sonhador sem o realista não consegue transformar idéias em algo concreto. O crítico e o sonhador, sem o realista, podem ficar em conflito constante. O sonhador e o realista podem criar, mas sem chegar a um alto grau de qualidade sem o crítico. Cada função consiste em uma estratégia diferente, com

micro-estratégias distintas. Isto envolvia, para Disney, inclusive posições corporais e jeitos de olhar diferentes.

A macro-estratégia de Disney e suas micro-estratégias são tema de um volume desta série.

10. Como expandir sua inteligência

Aqui é o ponto de maior aplicação prática de todo o material. É onde transformamos conhecimento em habilidade. É onde respondemos à pergunta: o que eu posso fazer para expandir minha inteligência, a minha capacidade de escolher e obter resultados?

O caminho de uma maior inteligência é o aprendizado, visto como a incorporação de novas estratégias e conhecimentos para definir e atingir objetivos. Abaixo registramos várias possibilidades para isso.

Reorganizar estratégias

Talvez a forma mais simples de obter melhores resultados seja simplesmente reorganizar os recursos disponíveis, tendo em vista os resultados que se deseja obter. Para isto, é suficiente perceber os *feedbacks*, ou seja, os resultados obtidos com a estratégia atual e verificar se são o que se quer. Se não forem, fazer algo diferente, continuando o ciclo até que os resultados sejam atingidos.

Em alguns casos, será necessário segmentar um objetivo em objetivos intermediários, até um nível em que cada passo pode ser executado pela pessoa. Um exemplo simples: tente soletrar uma palavra qualquer de trás para a frente. Se não conseguir, segmente a palavra em sílabas e soletre para trás cada sílaba em separado.

Aprender uma nova estratégia

Se não conseguimos algo que queremos, é porque não temos uma estratégia ou estamos aplicando uma estratégia não apropriada. Na verdade, não paramos de aprender nunca. A possibilidade que se abre é aprender mais e melhor, em função de um melhor conhecimento dos processos de aprendizagem.

A primeira forma de aprender uma nova estratégia é desenvolvendo uma. Tendo em vista o objetivo, concebe-se etapas e objetivos. Outra forma é modelar a estratégia de alguém ou instalar a estratégia que alguém modelou, como vimos.

Ao invés de uma estratégia completa, podemos incorporar uma estratégia interna adicional, que pode ser usada por si só ou como etapa de uma estratégia mais ampla. Por exemplo, a capacidade de observar uma situação ou problema por vários pontos de vista ou posições perceptivas.

Outra possibilidade nessa linha é aprender a fazer internamente algo para o qual dependemos de apoio externo. Por exemplo, a famosa lista de coisas a fazer em papel pode ser substituída por uma estratégia de memorização.

Veja adiante várias sugestões de estratégias.

Aplicar uma estratégia existente em outro contexto

Pode acontecer que você seja hábil em alguma coisa e que não tenha percebido que pode aplicar essa habilidade em situações diferentes. Se você é capaz de se identificar com alguém ou já se viu imitando outra pessoa (como fingir que está tocando um instrumento ao ouvir uma música), você já tem instalada a estratégia de adotar uma posição perceptiva, e só precisa incluir essa capacidade em outros contextos.

Você pode ser muito bom em planejar festas, mas não usar essa habilidade nos estudos. Um bom planejamento exige por exemplo previsão do cenário e segmentação em objetivos intermediários.

Outras possibilidades

Muitas outras alternativas há para se expandir uma inteligência. Tendo em vista os objetivos deste trabalho, vamos apenas mencionar mais algumas (lembrando que qualquer alteração deve estar vinculada a um objetivo):

- Buscar estratégia mais apropriada para o resultado desejado
- Aperfeiçoar os objetivos e meta-objetivos de uma estratégia
- Introduzir em uma estratégia uma etapa de busca por recursos disponíveis (internos e externos)
- Introduzir etapas ou pontos de decisão em uma estratégia
- Introduzir elaboração de alternativas e estratégia de decisão apropriada
- Harmonizar objetivos conflitantes
- Eliminar uma etapa de uma estratégia
- Alterar formatação de uma imagem ou som de uma etapa
- Alterar seqüência das etapas de uma estratégia

11. Instalação de estratégias

Aprender, em última análise, é instalar novas opções de comportamentos externos e internos, organizados em estratégias que sirvam para atingir objetivos. Uma vez que saibamos o que queremos, o próximo passo para aprender é instalar as mudanças de forma que possam ser usadas produtivamente.

A forma aparentemente mais comum de aprendizado de estratégias é a tentativa-e-*feedback* (nome melhor para tentativa-e-erro): concebemos alguma ação, agimos, observamos os resultados e

ajustamos o que for preciso, repetindo isto até ter sucesso. A instalação pode ocorrer inconscientemente (já nascemos processando *feedback*).

Ocorre que na maioria das vezes, o que precisamos saber nos é passado na forma de conhecimento, em linguagem comum e figuras. Para conseguirmos aplicar esse conhecimento, precisamos convertê-lo em habilidade, em processo. Há formas variadas de se fazer isto; o que elas têm em comum é que no fim das contas devemos ser capazes de elaborar comportamentos que possamos executar. Se alguém lê um livro sobre inteligência emocional, só vai obter resultados se souber converter o que leu em comportamentos aplicados a objetivos.

Veremos a seguir algumas estratégias de instalação e reorganização de estratégias (ou seja, meta-estratégias).

Ensaio mental

O ensaio mental consiste em usar a imaginação para conceber comportamentos, principalmente no canal visual. É como se programar para agir de uma determinada maneira, com a vantagem de que na mente podemos controlar o processo, reduzir ou aumentar o ritmo do tempo e nos anteciparmos a possíveis imprevistos. Na verdade, todo mundo faz ensaio mental, o ponto aqui é explorar mais o potencial dessa capacidade. Você vai encontrar outros nomes para essa capacidade, como "imagística orientada" (de Daniel Goleman, da Inteligência Emocional), "visualização", "visualização criativa", "mentalização" e possivelmente outros). Antes de ler mais palavras, faça a atividade abaixo.

Atividade 41 – Os pés podem ir além

Providencie giz ou algo que sirva para marcação no chão (até uma linha divisória no piso serve). Mantenha seus pés juntos e alinhados. Gire um dos pés sobre o calcanhar até seu limite e faça uma marcação do ângulo atingido.

Retorne o pé à posição inicial. Agora, feche os olhos e mentalize o mesmo movimento de giro, só que indo muito além do que fora. Não há limites para a imaginação, portanto, permita que o pé vá muito além do que lhe parece possível.

Abra os olhos e mova o pé como no início. Compare o ângulo obtido desta vez com a marca anterior. Descreva abaixo o que observou.

O ensaio mental pode até ser tão ou mais eficaz que treinamento físico, já que pode ser mais flexível: a pessoa tem controle total sobre velocidade, tempo e qualquer variável que conseguir. Porém, o ensaio mental não substitui a destreza motora mínima. Embora um pianista possa aprender a tocar uma música através do ensaio mental, ele deve estar adequadamente treinado para conseguir comandar o corpo para fazer o que concebeu, ou seja, as representações de comportamento sincronizadas com o sistema motor.

O ensaio mental tem também as vantagens de permite testar alternativas, antecipar possíveis problemas e avançar sobre limites, dentro das limitações das estratégias pessoais. Quanto mais as relações de causa e efeito internas estiverem conectadas às do mundo concreto, melhores serão os resultados.

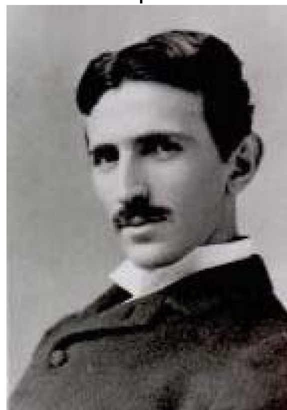
Uma aplicação muito útil do ensaio mental é efetuar testes das intervenções feitas. Como o ser humano é complexo e tem a capacidade de escolher, não há como falar em causa e efeitos 100% previsíveis, é mais apropriado falar em ação e resultado provável. Havendo probabilidades, é preciso verificar se o resultado desejado foi atingido. *Por isto, jamais deixe de testar, e caso o resultado não esteja satisfatório, faça os ajustes necessários na estratégia e volte à ação.*

"Quando eu examino a mim mesmo e os meus métodos de pensamento, chego à conclusão de que o dom da fantasia significou mais para mim do que meu talento para absorver conhecimentos" (Albert Einstein)

Qual é o limite das aplicações do ensaio mental? Sobre isto, veja a história de Nikola Tesla na atividade abaixo.

Atividade 42 – Leitura: Nikola Tesla

Talvez você não saiba que o nosso sistema de energia elétrica, baseado em corrente alternada, foi possível devido a Nikola Tesla (1856-1943), que descobriu o campo magnético giratório. Suas mais de 700 invenções incluem desenvolvimentos básicos para o motor eletromagnético, o motor a turbina, transmissão sem fio e dispositivos de controle remoto. A primeira usina hidrelétrica, nas Cataratas do Niágara, foi um projeto seu, que venceu o de Thomas Edison, baseado em corrente contínua. Tudo isto foi possível devido a uma fenomenal capacidade de usar a imaginação de uma forma produtiva.



Mas na adolescência, Tesla sofria com o aparecimento de imagens e flashes de luz, que interferiam no seu pensamento e na sua ação. Como ele próprio contou, quando ouvia uma palavra, a imagem do objeto correspondente se apresentava vividamente, e ele era incapaz de distinguir se o que vira era tangível ou não. Em razão disto, ele se sentia ansioso e desconfortável.

Para se livrar dessas atormentadoras aparições, ele tentava concentrar sua mente em alguma outra coisa que tinha visto, e assim obtinha alívio temporário. Mas para isto, ele tinha que produzir continuamente novas imagens. Como ele conhecia apenas sua casa e as redondezas, logo seu "estoque" de novas imagens se exauriu, e o remédio perdeu a força.

Instintivamente, Tesla começou a fazer incursões além dos limites do seu pequeno mundo virtual, e viu novas cenas, a princípio obscuras e indistintas, que passavam rapidamente quando ele tentava concentrar sua atenção nelas. Gradativamente ele teve sucesso em fixar as imagens, que ganharam força e definição, até parecerem tão concretas quanto coisas reais. E logo descobriu que se sentia mais confortável quando simplesmente continuava aprofundando a visão, obtendo novas impressões todo o tempo, literalmente viajando na sua mente. Nessa jornada ele via novos lugares, cidades e países – vivia lá, conhecia pessoas e fazia amigos e conhecidos, que lhe eram tão caros quanto os da vida real.

Logo Tesla notou que tinha também grande facilidade em conectar causa e efeito, e também que cada pensamento seu era sugerido por uma impressão externa. Esta habilidade de ligar seus processos mentais e seus mapas internos à realidade física, combinada com sua prática em imagens construídas, conduziu-o, na vida adulta, ao sucesso como inventor. Ele não precisava fazer experimentos: concebia, aperfeiçoava e testava suas invenções usando somente a imaginação.

Até hoje suas anotações são estudadas, e se vivesse agora, ainda assim suas idéias estariam à frente do seu tempo.

Atividade 43 – Ginástica mental

Aplique o princípio da atividade anterior nas situações abaixo. Em todos os casos, faça o movimento físico, depois mentalmente, exagerando e desafiando o possível, e novamente o físico, observando as diferenças.

a) Em pé, com as pernas esticadas e pés separados por uns vinte centímetros, dobre o corpo na cintura, mantendo a coluna o mais reta possível, e tente alcançar o chão com as mãos.

b) Em pé, um braço estirado na horizontal, gire a mão deste braço para cima, com o apoio da outra mão. Faça o mesmo com a outra mão.

c) Estire horizontalmente um braço, a mão aberta. Gire o pulso um pouquinho para um lado e para o outro, repetidamente, inicialmente devagar. Vá aumentando a velocidade até o máximo que conseguir. Sugestão: ao mentalizar o movimento, e para dar inspiração, imagine perto da mão um beija-flor (ou seu pássaro preferido) em vôo.

d) Agora escolha um movimento corporal que lhe pareça adequado para o exercício e faça o mesmo. Descreva o movimento:

Atividade 44 – Aplicação de ensaio mental para memorização

a) Leia o texto abaixo.

"Às vezes tenho dificuldade em memorizar temporariamente algumas pequenas coisas, como endereços e recados. Achei uma solução eficaz para isso, uma alternativa ao papel: ao invés de tentar memorizar, imagino o que vai acontecer. Por exemplo, se atendo ao telefone e devo informar para Maria o nome da pessoa que ligou e o seu ramal, o que vai acontecer é eu dizendo para Maria: "Maria, José pediu para você ligar pra ele, o ramal é o 1763". Imagino exatamente isto.

Isto funcionou também para endereços, no caso uma quadra, um conjunto e um número de casa, típico de Brasília. Imaginei-me dirigindo e virando ao ver a placa da quadra, virando na entrada do conjunto e localizando a casa. No caso de um local que não conhecia, imaginei vários tipos possíveis de placas, tendo em comum o número em questão. Acredito que em Brasília essa aplicação seja mais fácil devido aos padrões dos endereços e à boa sinalização, mas acho que pode ser útil também em outras cidades.

Houve ainda outros tipos de situação. Para lembrar de comprar algo depois do expediente, Imaginei que estava entrando na padaria, por exemplo, e pegando cada item. Para lembrar uma senha de telefone, imaginei-me discando a dita cuja. Se funcionar ou não para você essa estratégia, escreva para nós e compartilhe as suas Possibilidades."

b) Experimente cada possibilidade descrita.

Atividade 45 – Explorando possibilidades

Experimente um pouco: imagine à sua frente você mesmo, no ambiente em que está. Ou seja, você está vendo uma imagem dissociada de si mesmo no momento atual.

Imagine que no você do filme chegam todo tipo de luzes. Varie cores e formas, dê bastante brilho, faça luzes entrarem no corpo pela cabeça e saírem pelo pé em um fluxo contínuo e mais o que lhe vier à mente.

"Traga" a imagem para si, isto é, associe-se.

Experimente outras variações, como alguém que admira transmitindo as luzes, sua música mais empolgante tocando ao fundo, você numa fisiologia de "poder".

Atividade 46 – Projeção de futuro

Um caso particular do ensaio mental é quando ensaiamos comportamentos futuros. Isto é chamado na PNL de "projeção de futuro". Ensaie mentalmente os seguintes comportamentos, de forma dissociada (vendo um filme) e depois associada (entre no filme ou "traga-o" para si).

a) Pentear o cabelo com a mão contrária à usada habitualmente.
b) Passar páginas de um livro com a outra mão.
c) Escrever com a outra mão.
d) Vestir uma calça pondo primeiro a perna que (provavelmente) nunca fez isto. Faça o mesmo para uma camisa de abotoar.
e) Tomar um banho esfregando com a outra mão.
f) *Descreva um (e faça):* ____

Atividade 47 – Ensaiando um procedimento

Combine o ensaio mental com a técnica para a ansiedade acima. Imagine-se em uma situação em que pode ficar com alguma ansiedade (leve). Ensaie a técnica 3 vezes.

Metáforas

Nossa linguagem tem várias evidências da nossa capacidade de fazer paralelos e analogias entre situações distintas. Por exemplo, suponha que me acho "feio". Lendo a história do Patinho

Feio, posso começar a pensar que sou feio para algumas pessoas e não para outras, e até, dependendo do meu conhecimento, mudar o significado da palavra feio, de condição ou atributo de um ser para uma relação entre um observador e um observado. Lendo a metáfora do caldeireiro abaixo, posso mudar meus critérios de avaliação dos meus serviços, e achar que ao invés de estar cobrando caro estou é cobrando barato.

Atividade 48 – Metáfora: O Caldeireiro

Um caldeireiro foi contratado para consertar um enorme sistema de caldeiras de um navio a vapor que não estava funcionando bem. Após escutar a descrição feita pelo engenheiro quanto aos problemas, e de haver feito umas poucas perguntas, dirigiu-se à sala de máquinas. Olhou para o labirinto de tubos retorcidos, escutou o ruído surdo das caldeiras e o silvo do vapor que escapava, durante alguns instantes; com as mãos apalpou alguns dos tubos. Depois, cantarolando suavemente só para si, procurou em seu avental alguma coisa e tirou de lá um pequeno martelo, com o qual bateu apenas uma vez numa válvula vermelha brilhante. Imediatamente, o sistema inteiro começou a trabalhar com perfeição e o caldeireiro voltou para casa.

Quando o dono do navio recebeu uma conta de $1000, queixou-se de que o caldeireiro só havia ficado na sala de máquinas durante quinze minutos e pediu uma conta pormenorizada. Eis o que o caldeireiro lhe enviou:

Total da conta.....................: $1000,00, assim discriminados:

Conserto com o martelo......: $ 0,50

Saber onde martelar...........: $ 999,50

(Richard Bandler e John Grinder, em "Sapos em Príncipes", Summus)

Atividade 49 – Analogias da vida 1

Descubra semelhanças e pontos de contato entre a vida e dirigir automóveis. Por exemplo, "a vida é como dirigir, se não se sabe para onde se está indo, tanto faz para onde se vira".

Atividade 50 – Analogias da vida 2

Descreva como a vida pode ser comparada a um jogo.

Atividade 51 – Açúcar no fundo

Identifique um comportamento que pode ser derivado da frase:

"Os recursos de uma pessoa são como açúcar no fundo da xícara de café, para adoçar não é preciso por mais açúcar e sim mexer"

Indução lingüística

A forma mais conhecida dessa técnica são as afirmações, como "É possível! Sou capaz! Eu mereço!". Há variações mais modernas que incluem outros canais de representação, como o visual e o cinestésico, que podem induzir representações internas mais completas e portanto com maior probabilidade de sucesso. Através da linguagem pode-se induzir estados e até hipnotizar uma pessoa; essa disciplina é chamada Hipnose Ericksoniana, em homenagem ao psiquiatra do qual foram modeladas as respectivas estratégias. Essa forma de intervenção também já foi chamada de "meditação", como a Meditação do Sonhador, de Robert Dilts (no livro Tools for Dreamers).

Atividade 52 – Indução do Apoio ao Aprendizado

Textos para ler, devagar e pausadamente, para poder fazer o que é pedido e... aprender. Pode ser melhor ainda gravar uma fita ou pedir a alguém para ler, com uma música suave ao fundo e voz macia, enquanto você apenas relaxa e se deixa conduzir

"Para que seu corpo fique estável, como está agora, ele precisa de apoios. Verifique os pontos de contato que o seu corpo tem agora... com a cadeira... com o chão... Preste atenção nos pontos em que seus pés se apóiam... nas sensações de contato... na firmeza...

Conscientize-se das sensações de apoio dos seus braços... e mãos...e costas... Perceba todos os pontos de apoio que estão sustentando seu corpo... e solte-se neles... permitindo-se, por alguns momentos, descansar... e relaxar...

Agora, coloque sua atenção nos apoios disponíveis para o seu aprendizado. Uma sala... equipamentos... livros... materiais... perceba como uma simples caneta pode lhe apoiar... Note o apoio que um instrutor pode representar para o seu aprendizado... e mais ainda quando você solicitar... Note também como dúvidas e perguntas são como lacunas... e cada lacuna é uma ponte para um maior aprendizado... Perceba como todos os apoios, juntos... se reforçam uns aos outros... para lhe conduzir aos seus objetivos.

Houve um tempo em que você não sabia andar... e agora sabe... Houve um tempo em que você não sabia falar... e agora sabe... Essas e outras capacidades lhe deram frutos... e lhe apoiaram no aprendizado de novas capacidades...e estas em outras mais... assim como os aprendizados de agora vão lhe dar seus frutos... e apoiar novos aprendizados...e novas capacidades...

E no futuro próximo... você vai poder se perceber... usando os apoios que tem... uma simples caneta.. .uma mesa... uma pessoa... colegas... livros... suas capacidades atuais... todo, todos os recursos disponíveis... e ainda outros que você vai descobrir... todos eles combinados, por você, em uma só direção... lhe apoiar nos objetivos que escolheu...

Em um futuro um pouco mais distante... já colhendo os frutos que semeou... na carreira que construiu... e continua construindo... e com vários dos sonhos atuais já realizados... por alguns momentos, vai poder olhar o passado... e reconhecer tudo que o apoiou... e que lhe tornou o que é... livros... materiais... os professores... os colegas... as perguntas que fez...as respostas que buscou... os limites que superou... os obstáculos que venceu...e os apoios que você mesmo representou para outras pessoas... E pode agora se sentir agradecido... e satisfeito consigo mesmo... enquanto planta novas sementes...e se permite sonhar outros sonhos...belos... úteis... para você... e outras pessoas...

Suavemente voltando... ao momento presente... com a atenção de volta ao seu corpo... aos seus apoios de agora... Descanse em todos esses apoios... e relaxe... enquanto percebe como flui, em todo o seu corpo... em todo o seu ser... o seu maior apoio... a maravilhosa energia da vida!

"Efeitos especiais" mentais

Uma forma de instalação de mudanças é executar um procedimento passo a passo que faça o que é preciso. A PNL desenvolveu-se em grande parte por meio da elaboração de estratégias de mudanças focadas em objetivos específicos, como cura de fobia, vencer timidez e medo de falar em público, estratégias para lidar com estados limitantes, indução de estados e muitas outras. Ou seja, padrões de ação que na maioria dos casos conduzem a certos resultados. Muitos desses padrões foram concebidos a partir da modelagem de estratégias já usadas por muitas pessoas, enquanto que outros foram simplesmente inventados. Veja um exemplo na atividade abaixo.

Atividade 53 – Lidando com a ansiedade

33% das pessoas que vão ao médico queixam-se de ansiedade. Outro tanto, em alguma época de suas vidas, também sofre de alguma variedade desse problema. A ansiedade está relacionada à forma como a pessoa imagina um ou mais eventos futuros. Por exemplo, alguém vai fazer uma prova, imagina que não vai passar e se vê dizendo coisas terríveis para si mesma e então sente pânico crescente. Há pessoas com medo de público que imaginam, embora em geral não percebam, todas as pessoas na platéia rindo dela. Você pode não acreditar, mas há pessoas com medo de aranhas que imaginam uma imensa aranha indo na direção dela, e é com isso que ficam ansiosas. Em alguns casos, ocorre uma realimentação. Por exemplo, a pessoa ansiosa com uma aranha percebe seu coração disparado e faz especulações sobre um ataque do coração, o que



aumenta a sensação de pânico. Esse tipo de realimentação pode ser a causa de ataques de pânico, contrapondo-se à ansiedade de longa duração.

Na verdade, a ansiedade é uma distorção de um processo vital para nós. Para guiar nossas ações, fazemos suposições sobre o que vai acontecer e os recursos que temos para lidar com os eventos futuros que antecipamos. Esse processo tem potencial para gerar esperança ou medo, alegria ou dor. Para conseguir ficar ansiosa, uma pessoa tem que aumentar a significação de um perigo, ignorar seus recursos ou "encurtar" o horizonte de tempo necessário para lidar com a situação e outras distorções.

Ter consciência do próprio imaginário pode por si só eliminar ansiedades. Uma outra solução-minuto é fazer o seguinte:

"Relaxe os ombros e respire normalmente. Para estabelecer referências do momento presente, olhe em volta, escute alguns sons e preste atenção em algumas sensações do seu corpo. Agora feche os olhos e pense em um evento sobre o qual você está ansioso ou com medo. Saia do momento presente e mentalmente se desloque para o futuro – um minuto após a conclusão do evento sobre o qual você está ansioso (garanta que o evento terminou de maneira satisfatória para você). Agora vire-se e olhe à frente. Abra os olhos."

Após executar o procedimento acima, tente sentir alguma ansiedade; é provável que você esteja rindo, a reação mais comum quando se usa este método. Medo e ansiedade não existem fora do tempo.

Minha experiência: apliquei o método a algumas situações cotidianas, e logo após me surpreendi rindo e mais aliviado. Só então pude perceber como ficava com alguma ansiedade em várias situações, sem notar. Era algo como uma pressa, como se tivesse que acabar logo o que estava fazendo. Após executar a técnica, era como se ficasse mais ligado ao presente, um presente calmo e tranqüilo.

"Como se"

Diga-me quem você acredita que é e eu lhe direi quem és. A técnica do "como se" é uma variação do ensaio mental, e consiste em fazer de conta que algo que se quer já está acontecendo. Pode ser usada para comportamentos e modelagem de pessoas, entre outras. Por exemplo, imagine-se como se estivesse vivenciando um grande amor. O que veria? O que sentiria? E se você fosse tudo que quer ser? Faz-de-conta nem sempre é um mero faz-de-conta...

Um professor ao ministrar uma aula pode agir como se tivesse 10 anos de experiência, e ao se sentar para aprender, "configurar-se" como se fosse o mais ignorante no assunto pode ser mais produtivo do que agir como se fosse o mais sabido.

A utilidade desta técnica tem limites: dizem que um homem tirou um brevê de teco-teco e saiu de lá *como se* pudesse pilotar *qualquer* avião do mundo!

Atividade 54 – Leitura: Magia

Cansada de rezar a Santo Antônio, a jovem balzaquiana quebrou a imagem de gesso e apelou para outro protetor. Chamou para uma séria conversa o seu anjo da guarda e deu-lhe um ultimato: estipulou um prazo para conhecer o futuro marido: o último dia de maio.

Sucederam-se os dias - ela ia conhecendo pessoas no trabalho, no clube, nas lidas diárias. A cada encontro, casual que fosse, perguntava-se: será este? - e pedia ao anjo um sinal, que tardava.

Chegado o último dia de maio, eis que na sua sala está o vizinho, velho conhecido de infância, a pedir emprestado o jornal.



O anjo atendera enfim às suas preces. Era ele! Claro que, antes de ser marido, deveria ser namorado, e como fosse ele seu namorado (embora ele ainda não o soubesse), ela corou, fez-se tímida, sorriu o mais encantador dos sorrisos e desmanchou-se em gentilezas - café, biscoitos, música...

E como fosse ele seu namorado (embora ele ainda não o soubesse), ela o convidou para o almoço de domingo e decorou a c asa com flores e deixou o baralho bem à vista, um convite para prolongarem a tarde preguiçosa.

E como fosse ele seu marido (embora ele ainda não o soubesse), ela confiou nele, confidenciou-lhe as idéias mais secretas, contou-lhe seus sonhos.

E como fosse ele seu marido (embora futuro, e embora ele ainda não o soubesse), ela abandonou-se mulher, como um fruto maduro de outono a ofertar a polpa saborosa e nutritiva.

Ele a colheu tão naturalmente que ela nem percebeu em que momento exato a vida penetrou em suas entranhas, demoliu seus pré-conceitos e lançou-a em chamas em seus braços acolhedores de homem.

E não que ela quisesse fazer-se de moderna, contrariar os rígidos princípios de sua educação católica ou mudar o seu comportamento, porque, afinal, nos dias de hoje etc... - é que, como fosse ele seu marido (embora futuro e embora ele ainda não o soubesse), ela despetalou-se, flor, e esparramou-se em ondas sobre o leito.

E o milagre aconteceu.

E hoje, sendo ele de fato de papel passado o seu marido bem amado, uns olhos de feiticeira piscam para ela com malícia do outro lado do espelho e lhe confessam, despudorados, que o anjo da guarda não teve nada a ver com a história.

Sônia Rodrigues

Atividade 55 – Como se

Com toda a liberdade, faça de conta que são reais as seguintes situações (quebre o estado entre cada uma, sacudindo-se, voltando a atenção para o presente ou como preferir):

a) Você é ótimo ator.
b) Você é um mágico poderoso, do bem
c) Idem, do mal.
d) Você é extremamente criativo ao combinar objetos para novas aplicações.
e) Você toma decisões firmes e irrevogáveis.
f) Você toma decisões firmes, mas ajustáveis quando apropriado.
g) Você é capaz de qualquer coisa que decida.

12. Ecologia do ser humano

Esta seção introduz alguns princípios e atitudes que se deve levar em conta ao se lidar com a mente e as emoções das pessoas. Você viu no início que todo comportamento humano tem um objetivo. Na verdade, esse princípio vai mais além: todo comportamento, reação ou sentimento tem um propósito *positivo*. Mesmo os comportamentos mais desagradáveis visam algo de bom para a pessoa.

Exemplos de Connirae Andreas (1996): Tim tinha uma voz interior que fazia comentários críticos sobre tudo e todos ao seu redor. A intenção desse comportamento era identificar o que havia de errado para que a vida dele fosse melhor. Wanda fumava, e o propósito associado era "ter amigos". Wanda havia começado a fumar quando era adolescente, em uma época em que "todo mundo" fumava e era "moda" fumar. Já Ben tinha explosões de raiva quando discordavam dele, e sentia-se mal com isto. Ele descobriu que o lado que o fazia ficar com raiva queria proteger seu sentimento de identidade.

Uma aluna de faculdade estava fazendo grosserias com o professor por causa de uma prova em segunda chamada, que ela queria fazer em determinadas condições, iguais às da primeira prova. No meio da discussão, ela deixou escapar seu objetivo positivo: "preservar a integridade da minha personalidade".

Há um caso de uma mulher que estava gorda. Quando se aprofundou nos objetivos, descobriu-se que ela estava com problemas no casamento e temia cometer alguma infelidade. Ao engordar, tornou-se pouco atraente, protegendo seu valor de fidelidade.

Emoções podem ter muitos propósitos. Outro, além dos que já vimos, pode ser fornecer *feedback*, como a culpa, que pode estar avisando que algum valor foi violado. A insegurança pode estar indicando que é necessária alguma preparação adicional.

Assim como estratégias são instaladas, objetivos também são, e podem estar inconscientes para a pessoa. A mente inconsciente vai gerar comportamentos que conduzam a essas direções instaladas, usando as estratégias disponíveis. Esses comportamentos serão as melhores alternativas dentre aos possíveis no momento. Veja o que dizem Bandler e Grinder (1975):

> *"Na tentativa de compreender como algumas pessoas continuam a infligir a si mesmas sofrimento e angústia, nos foi importante compreender que elas não são más, loucas ou doentes. Estão, na realidade, fazendo as melhores escolhas dentre aquelas de que têm conhecimento, isto é, as melhores escolhas disponíveis em seu próprio modelo particular de mundo. Em outras palavras, o comportamento dos seres humanos, não importa quão bizarro possa parecer à primeira vista, faz sentido quando é visto no contexto das escolhas geradas por seu modelo."*

Seres humanos são sistemas, com muitas partes integradas e funcionando harmonicamente, mesmo que por vezes o que acontece não agrade a pessoa. Essa harmonia entre objetivos, valores, crenças e todos os elementos é chamada *ecologia* interna. Todo ser humano é um sistema ecológico nesse sentido. Tentativas de mudança podem não ter sucesso por ignorar essa ecologia ou ter sucesso por observá-la. Por exemplo, um alcoólico pode não parar de beber se ele não tiver opções de comportamentos para atender aos mesmos propósitos que atinge ao beber. Uma pessoa que vive se fazendo de vítima irá deixar de lado essa alternativa assim que descobrir alternativas melhores para chamar a atenção e conseguir carinho, caso sejam esses os objetivos.

Steve Andreas (2000) recomenda as seguintes atitudes para se lidar com seres humanos:

1) MUITA humildade em reconhecer quão pouco sabemos, e quão complexos são os seres humanos.

2) DELICADEZA e cuidado ao oferecer alternativas/intervenções.

3) Um ENORME respeito pelas objeções e preocupações das pessoas, e não querer fazer qualquer mudança até que, e a menos que, essas objeções sejam plenamente satisfeitas.

Portanto, toda mudança deve levar em conta a ecologia, e os testes da mudança devem verificar se há alguma parte insatisfeita. A forma mais simples de fazer isto é a pessoa ficar "como se" estivesse na situação e ela própria verificar se há alguma parte insatisfeita. Cada objeção identificada é a pista para se gerar novas opções. Este é o princípio do ganha-ganha ou vencer-vencer: assim como na vida real, são buscadas alternativas para que todos atinjam seus objetivos.

E à medida que você for descobrindo os propósitos positivos de suas próprias partes, vai descobrir que o que parecia inimigo na verdade é um aliado, um aliado interno, com objetivos respeitáveis e que só precisa de melhores opções para atingi-los.

Atividade 56 – O que era mesmo que eu queria?

Escolha uma situação em que agiu de uma forma que não lhe agradou muito. Pergunte-se: o que eu queria de importante, para mim ou para a outra pessoa? Qual era o meu propósito?

Faça o mesmo para duas outras situações.

Atividade 57 – Identificando objetivos positivos

O procedimento abaixo faz parte da Transformação Essencial, um poderoso método de integração, harmonização e acesso a recursos (Connirae Andreas, 1996).

1) Escolha uma parte com a qual deseja trabalhar: pense num comportamento, sentimento ou reação de que não gosta. Pode escolher uma emoção que ache extrema demais ou "desequilibrada". Se tiver uma voz interior que critica, escolha-a. Para este exercício, escolha um problema de intensidade média. Você terá a oportunidade de trabalhar com assuntos mais intensos depois que aprender o Processo de Transformação Essencial.

   Para selecionar um problema, complete uma das seguintes frases - a que seja mais apropriada à sua dificuldade.

   a. "Um lado meu faz com que eu aja (comportamento) e eu gostaria de parar de agir assim."

   b. "Um lado meu faz com que eu sinta (sentimento) e eu gostaria de parar de me sentir assim."

   c. "Um lado meu faz com que eu pense (pensamento) e eu gostaria de parar de pensar assim."

2) Onde, quando, quem: escreva onde, quando e com quem esse lado seu geralmente aparece. Por exemplo: "Um lado meu faz com que eu me sinta constrangida. Isto acontece quando estou falando diante de um grupo grande".

3) Incidente específico: pense num momento específico em que isso ocorreu. Por exemplo: "Isto aconteceu na última quarta-feira, quando falei no clube". Crie um filme interno de si mesmo tendo esse comportamento, reação ou sentimento indesejável. Algumas pessoas preferem criar uma imagem fixa. do incidente.

   (Você terá mais facilidade em cumprir as etapas seguintes se pedir a alguém que leia as instruções em voz alta. Talvez você precise informar à pessoa que está lendo em que velocidade deve fazer a leitura e quanto tempo deve parar para permitir que você responda interiormente. Em geral, é mais fácil voltar a atenção para dentro quando outra pessoa está lendo as instruções com uma voz calma e suave. Se você for fazer o exercício sozinho, recomendamos que primeiro leia todo o exercício. E então, volte a ler e a processar cada etapa. Outra opção é gravar as instruções.)

4) Relaxe e volte-se para dentro: feche os olhos, relaxe e volte-se para dentro de si mesmo.

5) Lembre-se do incidente: mentalmente, reviva o incidente específico no qual ocorreu o comportamento, sentimento ou reação indesejável: Veja através dos seus próprios olhos, ouça com seus próprios ouvidos e sinta com seus próprios sentimentos.

6) Observe o início da reação: observe sua experiência interna no momento em que o comportamento, sensação ou reação começa a ocorrer. Preste atenção às imagens, sons e sensações internos que acompanham a reação, o comportamento ou sentimento indesejável.

7) Localize e dê boas-vindas à parte: como você não escolheu conscientemente o comportamento, o sentimento ou a reação, é como se um lado seu os tivesse escolhido. Você poderá começar a sentir onde é que esta sua parte se apresenta. Em que parte do corpo você sente mais fortemente essa sensação? Se ouve uma voz interna, de onde ela vem? Se vê imagens internas, em que parte do seu espaço pessoal elas estão localizadas? Delicadamente, convide esse seu lado a entrar em contato com você. Se esse lado estiver no seu corpo, talvez você queira colocar a mão na região onde o sente melhor. Isto pode ajudá-lo a receber e a reconhecer essa sua parte.

8) Agradeça à parte: mesmo que ainda não saiba, conscientemente, o que esta parte quer, você pode partir do princípio de que seu objetivo é positivo. Antes de mais nada, agradeça à parte por estar presente, dando o melhor de si para fazer algo por você. Mostre o quanto você está agradecido. .

9) Pergunte qual é seu objetivo: pergunte à parte: "O que você pretende fazer por mim quando [faz X]?". (Indique o comportamento, sensação ou reação que você escolheu.) Depois de fazer esta pergunta interiormente, espere a resposta. Talvez você perceba uma imagem, um som, uma voz, uma sensação ou quem sabe uma combinação de tudo isso. Às vezes, a parte leva algum tempo para descobrir o objetivo positivo. Tudo bem, é uma experiência nova para ela. Portanto, dê-lhe o tempo de que ela precisar.

10) Agradeça a resposta: quando tiver obtido a resposta, agradeça à parte por ter respondido. Se o objetivo que a parte lhe deu for positivo, agradeça-lhe por ter essa intenção.

11) Continue até descobrir o objetivo positivo: se não achar que o objetivo seja positivo, pergunte: "Se você tem este objetivo (a resposta do passo n? 9), o que isso fará por mim que seja ainda mais importante?". Agradeça à parte sempre que ela lhe der uma resposta. Continue fazendo a pergunta até chegar a um objetivo que julgue positivo.

13. Idéias para estratégias

Nesta seção registramos várias idéias para aperfeiçoamento das suas próprias estratégias, algumas de aplicação mais geral, outras contextualizadas.

Posições perceptivas

Um dos mais sensacionais recursos do organismo humano é a capacidade de colocar a atenção em qualquer parte do mundo virtual interior, recurso chamado na PNL de *posição perceptiva*, e diretamente ligada à atenção. Se minha atenção está no momento presente e fecho os olhos, internamente vou ter disponível a representação do contexto imediato. Mas se quiser, posso fazer de conta que estou em outro lugar, outro ambiente, e outras coisas acontecendo. Assumir posições perceptivas diferentes é parte de várias boas estratégias. Um exemplo é o de uma professora, que como fechamento da preparação de aulas assumia a posição perceptiva de um aluno em classe. Embora não tenha experiência de ator, suponho que uma estratégia de um bom ator é construir o personagem na mente e quando for atuar assumir a sua posição perceptiva.

Quando lembramos ou elaboramos uma imagem interna e nos vemos na imagem, dizemos que estamos *dissociados*. Já quando vivenciamos internamente uma experiência como se acontecendo, vendo com nossos próprios olhos e sentindo com nosso próprio corpo, estamos *associados* à experiência. Para você ter uma idéia melhor da importância dessa variável, leia o que Andreas e Faulkner [95] contam sobre o início da PNL:

> *"Quando Bandler e Grinder começaram a estudar pessoas com dificuldades variadas, observaram que todas as que sofriam de fobias pensavam no objeto de seu medo como se estivessem passando por aquela experiência no momento. Quando estudaram pessoas que já haviam se livrado de fobias, eles viram que todas elas agora pensavam nesta experiência de medo como se a tivessem vendo acontecer com outra pessoa, semelhante a observar um parque de diversões à distância. Com esta descoberta simples, mas profunda, Bandler e Grinder decidiram ensinar sistematicamente pessoas fóbicas a experimentarem seus medos como se estivessem observando suas fobias acontecerem com uma outra pessoa à distância. As sensações fóbicas desapareceram instantaneamente"*

Atividade 58 – Posições perceptivas

Escolha uma experiência prazerosa que vivenciou com alguém. Marque um ponto de início e outro para o final. Reveja a experiência, a partir dos pontos de vista:

a) Seu próprio.
b) Da outra pessoa.
c) De um observador neutro e imparcial.

Atividade 59 – Posições perceptivas 2

Faça o mesmo que acima para uma experiência medianamente desagradável.

Variadas

Atividade 60 – Refúgio/prazer

Quando em um estado sem recursos, pode ser necessário uma estabilização antes que possamos pensar em algo. Nesses casos, uma boa opção é concentrar a atenção em coisas externas do momento presente: o que você está vendo e ouvindo, o que está sentindo no corpo, onde é que não está sentindo. Faça isto por 5 segundos, depois por 15, 30 e 1 minuto.

Por acaso esta é uma etapa das estratégias de prazer em geral: se você está comendo algo, por exemplo, quanto mais perceber as sensações do presente, mais prazer sentirá.

Atividade 61 – Aquecimento para desenhar

Pegue uma folha em branco e faça alguns rabiscos, libere a imaginação, depois peça para todos que estiverem participando fazerem o mesmo, quando terminar esta primeira etapa, comece o exercício. Trace retas, círculos, o que achar necessário ligando um desenho ao outro, automaticamente, começam a surgir imagens, talvez conhecidas ou não, a partir de então, sua mente estará livre e você começará a desenhar coisas que nem imaginava conhecer.

Este é também um exercício de liberdade interior, que você pode usar em outros contextos.

(Enviada via internet por David Machado)

Atividade 62 – Checklist

Toda boa estratégia deve ter alguma etapa de verificação do resultado obtido, para que saibamos se este é o desejado. Isto pode ser feito na forma de checklists (listas de verificação). Ensaie mentalmente você fazendo verificações nas seguintes situações:

a) Antes de enviar um e-mail. Não seja você a deixar aqueles erros de digitação.
b) Homens: após fazer a barba. Mulheres: após depilação. Não deixe pequenos pelos em cantos.
c) Após lavar a louça
d) Uma situação do seu dia-a-dia.

Atividade 63 – Definindo objetivos

Às vezes definimos objetivos de uma forma algo abstrata, que nem sempre podemos verificar se foram atingidos. Por exemplo, como é que você sabe quando está "feliz" ou "satisfeito"?. Se sabe, talvez verifique que pensa em comportamentos.

Uma das formas de se definir objetivos verificáveis é identificar comportamentos relacionados, como "estarei satisfeito se conseguir dedicar meia hora para treinar o ensaio mental" ou "ficarei feliz a cada dia que me dedicar durante o horário de trabalho a buscar o que planejado, reservando o resto do tempo para o que eu quiser".

Identifique alguns comportamentos que para você estão associados a:

a) Prazer
b) Carinho
c) Amor em geral
d) Sentir-se amado
e) Você amar alguém
f) (Escolha)

Atividade 64 – Sorrindo naturalmente

Você já passou por alguém e foi cumprimentado com uma alegre sorriso de rosto inteiro? É um prazer, não? Talvez você queira fazer o mesmo, mas sem correr o riso de parecer que está forçando. Isto pode ser fácil, usando-se uma estratégia de pensamento adequada. O segredo (ou pelo menos um deles) é o que você pensa logo que identifica a pessoa como conhecida. Sugestões para esse momento:

1) Lembre-se de experiências agradáveis que vivenciou com a pessoa. Já saíram juntas? Contaram piadas? Descobriram coisas em comum?

2) Pense em como a pessoa lhe tratou e cumprimentou em outras ocasiões. Algumas pessoas parecem sair por aí dispostas a tirar um sorriso de qualquer um que passe perto.

Se você tiver esse tipo de lembranças prazerosas, pode ter certeza, você sorrirá com todo o rosto, e não só com os dentes.

Pode-se questionar: não dá tempo de fazer isto. Procede. O ideal mesmo é fazer com a agilidade característica das coisas que fazemos bem, como falar. A solução para isto é o ensaio mental. Pratique algumas vezes na imaginação, com várias pessoas em situações variadas, criando experiências internas que vão lhe servir de referência na prática (faça uma vez agora para testar a estratégia!).

E se você não teve experiências prazerosas com uma pessoa específica, sugiro que você sorria para ela apenas se seu objetivo for fazer expressões carrancudas se abrirem!

Atividade 65 – Estratégia para lembrar nomes

Entrei no táxi contando para uma pessoa como era uma técnica para lembrar nomes que tinha aprendido: Antes que eu terminasse, o motorista surpreendentemente interrompeu a conversa, dizendo, enfático, que tinha aplicado a técnica e lembrara de um nome que há tempos estava querendo lembrar!

Às vezes penso que não há memorização, há apenas o lembrar. Pode-se até organizar conhecimentos de forma a facilitar sua recuperação, mas o que funciona mesmo é ter uma boa estratégia para o acesso. Para lembrar nomes, conheço duas:

1) Lembre-se de fatos variados sobre a pessoa cujo nome você quer lembrar. O que você sabe sobre ela? Que experiências viveu com ela?

2) Vá falando as letras do alfabeto, fazendo uma pausa em cada uma: A...B...C...

Em ambos os casos, não é preciso "tentar" lembrar, basta executar o procedimento e aguardar. Da última vez, combinei as duas para lembrar o nome de um garçom muito atencioso. Lembrei-me de outras vezes em que fui ao lugar e fui passando as letras: A...B...C...D...E...F...G...Gonzaga!

O CACHORRO QUE MUDOU O MUNDO

Um professor observou como seu cachorro maltês não ficava só esperando por carinhos. Ora deitava-se no chão de barriga para cima, ora ficava passando a pata sobre a orelha, sugerindo o que queria. O professor reconheceu a eficiência dessa estratégia de tomar a iniciativa de busca e aplicou-a também com sucesso. Um dia, em sala da aula, casualmente mencionou como o cachorro foi seu mestre, e contou aos alunos como ele fazia. No dia seguinte, uma das alunas deu um *feedback*. Seu marido ocupado, ela disse que se lembrou do cachorro e tomou a iniciativa, também com sucesso.

[fim da parte verídica e início da futurologia]

Aquela aluna, na semana seguinte, contou para três amigas o ocorrido. Uma se esqueceu, a outra não estava buscando nada e a terceira aplicou a estratégia, com o mesmo sucesso. Esta então contou para várias amigas e amigos, e devido ao seu jeito entusiasmado, três compraram a idéia, e buscaram aplicar o método proativo de obtenção de carinho do cachorro. Ao final do primeiro ano, mais de 100 pessoas haviam obtido sucesso em conseguir carinhos. Após vinte anos, eram mais de 100 mil. Os que se tornaram pais e mães ensinaram para seus filhos e filhas, e ao final de 50 anos, mais de 10 milhões de pessoas estavam aplicando a estratégia. Um século depois, 200 ou 300 milhões de pessoas estavam diferentes porque um dia um simpático cachorrinho maltês pediu carinho esfregando a patinha na orelha.

BIBLIOGRAFIA

Andreas, Connirae. *Transformação Essencial*. Summus, 1996.

Andreas, Steve. *Practitioners de PNL praticando terapia?!* O Golfinho, outubro/2000, no. 69.

Andreas, Steve e Faulkner, Charles (orgs.). *PNL - A Nova Tecnologia do Sucesso* - Editora Campus, 1995.

Bandler, Richard. *Usando sua Mente*. Summus, 1987.

Bandler, Richard e Grinder, John. *A Estrutura da Magia*. Guanabara-Koogan, 1975.

Dilts, Robert B. *A Estratégia da Genialidade, Vol.* 1 – Summus, 1998.

Dilts, Robert B. e Epstein, Todd. *Aprendizagem Dinâmica Vol. 1* – Summus, 1999.

Dilts, Robert B. et. al. *Neurolinguistic Programming Volume I*. Meta Publications, 1980.

O'Connor, Joseph & Seymour, John. *Introdução à Programação Neurolingüística.* Summus, 1995.

O'Connor, Joseph & Seymour, John. *Treinando com a PNL*. Summus, 1996.

Pinker, Stephen. *Como a Mente Funciona*. Cia das Letras, 1998.

Robbins, Anthony. *Poder Sem Limites.* Best Seller, 1987.